

**Universidad Autónoma de Madrid**  
**Facultad de Psicología**  
**Departamento de Psicología Social y Metodología**

Programa de Doctorado con Mención de Calidad  
“Comportamiento Social y Organizacional”



**Caracterización teórica y comprobación experimental  
de un nuevo motivo social: El Quijotismo**

**Trabajo de Tesis Doctoral**

Doctorando  
Sergio A. Salgado Salgado

Director de tesis  
Luis Ocea Fernández

Madrid-España  
2009

A Miguel Angel y Elvira por la ilusión,

a Marcela Inés por el ejemplo,

a Javiera, Lucas y Renato por el futuro,

y a Carolina por el grandioso amor.

## Agradecimientos

Mi más profundo agradecimiento a Mariana Bargsted por su colaboración en el Estudio 2, y por su apoyo personal y profesional; a Carolina González Suhr por su acucioso trabajo en el Estudio 3, y por su inmensa paciencia y ayuda constante a través de todo este tiempo; también a Mariana Leone, por su esfuerzo y cariño para que el Estudio 4 pudiera ver la luz. Y supongo que no haría falta, pero no puedo dejar de agradecer por escrito la guía férrea, valerosa y por momentos comprensiva de mi director de tesis. Gracias.

## Índice

	Página
Introducción	1
Capítulo I: Marco Teórico	3
1 Motivo como el impulso orientado a obtener o mantener un estado valorado	4
1.1 Una mirada al concepto de motivación desde el mundo Lewiniano	5
1.1.1 Espacio vital	6
1.2 Motivación y conducta	7
1.3 Fin último, fin instrumental y consecuencias no buscadas	8
1.4 Los motivos pueden cooperar, entrar en conflicto y cambiar	9
1.5 Relacionando motivos con valores y objetivos	11
2 Un acercamiento a la Teoría de Valores	12
2.1 Motivación y teoría de valores: La perspectiva de Schwartz	14
2.1.1 Las orientaciones valorativas	14
2.1.2 La estructura de relaciones de la TVS	17
2.1.3 Un continuo motivacional	20
2.1.4 El estudio de las prioridades valorativas	21
2.2 La predicción de la conducta desde la teoría de los valores	21
2.2.1 Centralidad y activación de los valores	22
2.2.2 Valores como fuente de motivación	23
2.2.3 Influencia de los valores en la atención, la percepción y la interpretación de una situación	23
2.2.4 Influencia de los valores en la planificación de la acción	24
3 Motivos que explican la conducta prosocial	24
3.1 Egoísmo: beneficiar a otros para beneficiarse uno mismo	27
3.2 Altruismo: Conducta prosocial para beneficiar a uno o más individuos	28
3.3 Colectivismo: Conducta prosocial para beneficiar al grupo	31
3.4 Principalismo: Acción prosocial orientada a mantener principios morales	33
3.5 Una breve conclusión al análisis presentado	35

4 Otros enfoques en el estudio de la conducta prosocial	36
4.1 Emociones morales positivas	36
4.2 Breve revisión de la investigación y teorías acerca de la conducta prosocial de alto coste	39
5 Un enfoque metodológico para la comprobación empírica de un motivo social	45
5.1 Métodos de investigación en Ciencia galileana	48
6 Conclusiones al marco teórico	51
Capítulo II : Caracterización de un nuevo motivo social: El Quijotismo	53
1 Antecedentes del Quijotismo	54
1.1 La tendencia humana subyacente al fin último de mejorar el bienestar del mundo	54
1.2 La entidad trascendente Mundo	54
1.3 El fin último del Quijotismo: La ilusión trascendente de mejorar el bienestar del mundo	56
1.3.1 Acercamiento a una definición del motivo Quijotismo	57
1.4 Activación del Quijotismo	60
2 Un acercamiento operativo a la orientación valorativa vinculada al Quijotismo	60
2.1 Relacionando la orientación al mundo y el cambio con la teoría de valores de Schwartz	61
3 Consecuentes del Quijotismo	62
Capítulo III : Propuesta de una línea de investigación para el motivo Quijotismo	65
1 Motivo Quijotismo y Conducta Prosocial desde el enfoque Persona-Situación	65

## Capítulo IV

Estudio 1 : Establecer una medida operativa de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo	69
Método	71
Resultados y Discusión	74

## Capítulo V

Estudio 2 : Centralidad del Quijotismo y orientación evaluativa ante una situación de necesidad	79
Método	82
Resultados	90
Discusión	96

## Capítulo VI

Estudio 3 : Saliencia de la orientación valorativa del Quijotismo como antecedente de la conducta prosocial independientemente del coste	100
Método	101
Resultados	106
Discusión	110

## Capítulo VII

Estudio 4 : Activación del Quijotismo y su efecto en la solución a un dilema que enfrenta bienestar personal y bienestar prosocial	112
Método	113
Discusión	116

## Capítulo VIII

Estudio 5 : Comprobando que mejorar el bienestar del mundo es el fin último del Quijotismo: El cambio afectivo negativo de no alcanzar una consecuencia prosocial.	121
Método	123
Resultados y Discusión	129
Capítulo IX	
Resumen y Discusión Final	134
1 La caracterización teórica del Quijotismo	134
2 La comprobación experimental del Quijotismo	136
2.1 La orientación valorativa vinculada al Quijotismo	137
2.2 El fin último de mejorar el bienestar del mundo	138
2.3 Centralidad y Activación	139
2.4 Efectos en la conducta	139
2.5 Quijotismo como constructo	140
3 Limitaciones y nuevas líneas de investigación	141
3.1 Nuevas perspectivas	142
Referencias	145
Apéndice 1: Información complementaria del Estudio 1	157
Tabla 1.A1	158
Tabla 2.A1	159
Tabla 3.A1	159
Tabla 4.A1	160
Tabla 5.A1	161
Tabla 6.A1	161
Tabla 7.A1	162
Figura 1.A1	163
Figura 2.A1	166
Figura 3.A1	167
Figura 4.A1	168
Figura 5.A1	168

Figura 6.A1	169
Figura 7.A1	169
Apéndice 2 : Información complementaria del Estudio 2	170
Tabla 1.A2	171
Tabla 1.A2	171
Apéndice 3 : Información complementaria del Estudio 3	173
Figura 1.A3	174
Figura 2.A3	176
Figura 3.A3	177
Figura 4.A3	179
Apéndice 4 : Información complementaria del Estudio 4	178
Figura 1.A4	179
Figura 2.A4	182
Apéndice 5 : Información complementaria del Estudio 5	184
Figura 1.A5	185
Figura 2.A5	185
Figura 3.A5	186
Figura 4.A5	187
Figura 5.A5	188
Figura 6.A5	189
Figura 7.A5	190
Figura 8.A5	191
Figura 9.A5	192
Figura 10.A5	193



## Introducción

*“ Don Quijote es una ficción, un sueño, pero un sueño que es un ideal que nos mueve a obrar; y, por lo tanto, es la realidad misma. Don Quijote no es un concepto cerrado de la erudición literaria, sino un anhelo humano que está abierto a todas las interpretaciones libres.”*

(Ugarte, 1951. Unamuno y el Quijotismo)

En Sudáfrica, Verónica Khosa desarrolló un modelo de ayuda domiciliaria para pacientes con SIDA que ha cambiado la política sanitaria del gobierno; en Brasil, Fábio Rosa ha logrado llevar electricidad a cientos de miles de residentes en remotas áreas rurales; en Estados Unidos, James Grant es reconocido por haber salvado veinticinco millones de vidas al liderar y organizar una campaña global de vacunaciones (Bornstein, 2003).

Es evidente que los seres humanos realizamos acciones que tienen consecuencias positivas para quienes nos rodean. En Psicología Social a este tipo de acciones se las ha agrupado bajo el término genérico de *conducta prosocial* (p. ej., Batson, 1998, 2003) y su explicación ha sido abordada desde enfoques muy diversos (para una revisión reciente ver Penner, Dovidio, Piliavin & Schroeder, 2005).

Centrándose en el concepto de motivación, Batson, Ahmad y Tsang (2002) han propuesto la existencia de cuatro motivos que pueden impulsarnos a realizar acciones que implican beneficios para otras personas: egoísmo, altruismo, colectivismo y principalismo. El aspecto crucial que diferencia a estos cuatro motivos es su fin último, es decir, cuál es el

objetivo que orienta en última instancia la realización de dicha conducta. El fin último del egoísmo es tener beneficios o evitar costes personales tanto de tipo material como simbólico; el del altruismo es aumentar el bienestar de un individuo concreto; el del colectivismo es aumentar el bienestar de un determinado grupo o colectivo; y el del principalismo es respetar una serie de principios éticos o morales.

En línea con este enfoque, en la presente tesis doctoral se plantea la existencia de un motivo social inédito que hemos denominado “Quijotismo” cuyo fin último es mejorar el bienestar del mundo. Al igual que los cuatro motivos recién comentados, el Quijotismo puede aumentar la probabilidad de que se realice un comportamiento prosocial, sin embargo, posee características que le diferencian tanto en sus antecedentes como en sus consecuentes en la conducta.

El principal objetivo de este trabajo ha sido primero definir para luego comprobar esta caracterización diferenciada, y con ello, aportar nuevo conocimiento tanto en la explicación de por qué los seres humanos nos conducimos prosocialmente, como en el asunto de establecer mecanismos que permitan fomentar este tipo de conducta.

Por lo tanto y como es requerido, en el Capítulo I se intentará establecer un marco conceptual y una revisión del estado del conocimiento en la materia que será abordada. En el Capítulo II se describirá la caracterización del motivo Quijotismo a partir de la definición de sus antecedentes y consecuentes. En el Capítulo III se establecerá una línea de investigación cuyo principal objetivo será comprobar esta caracterización. Luego, los Capítulos IV al VIII contienen el desarrollo de cinco estudios en los cuales se ha puesto a prueba el planteamiento. Y por último, en el Capítulo IX se realiza una discusión final que aborda las principales conclusiones del trabajo realizado en cuanto a sus posibilidades y limitaciones.

## Capítulo I

### Marco Teórico

Antes de avanzar en la definición del Quijotismo es necesario establecer cuál es el enfoque teórico desde el cual realizamos el planteamiento, cuál es el estado del conocimiento que pretendemos enriquecer y cómo nos acercaremos a su comprobación empírica.

Para satisfacer estos requerimientos, en primer lugar se desarrollará una explicación del ámbito conceptual de este trabajo (i.e., motivación prosocial) de tal forma que se facilite la correcta interpretación de la definición del motivo propuesto. Para ello tendremos en cuenta que la definición formal de un motivo debería abordar al menos tres aspectos (Batson, 1991): (a) La propuesta de un estado (motivacional) subyacente (p. ej., autoprotección, empatía, supervivencia del grupo), (b) una definición lo más clara posible del fin último contenido en dicho motivo (p. ej., aumentar nuestro propio bienestar, el de otro individuo, el de un grupo) y, (c) la propuesta de un proceso mediador que lo facilita (p. ej., autoenfoque, toma de perspectiva, identificación/pertenencia). Siguiendo este criterio, se proveerá al lector de una base conceptual para cada uno de estos aspectos, es decir, a) la propuesta de un modelo que aporte una definición operativa de motivo o motivación y permita un acercamiento a la relación de los antecedentes (i.e., estado, fin último, proceso mediador) con unos consecuentes en la conducta; b) una aclaración de los conceptos de fin último, fin instrumental y consecuencias no buscadas y, c) una descripción de los procesos psicosociales vinculados a la predicción de la conducta propios del enfoque adoptado.

En segundo lugar, intentaremos dar cuenta del estado del conocimiento en el tema que se aborda. Con este fin describiremos los motivos que han dominado el ámbito de la motivación prosocial durante los últimos veinte años y que, de momento, son los que proveen

de explicaciones a la cuestión de por qué las personas nos conducimos prosocialmente. Además se expondrán dos líneas de investigación (i.e., emociones morales positivas y conducta prosocial de alto coste) que sin pertenecer en propiedad al planteamiento que proponemos, son importantes de tener en cuenta para comprender las limitaciones y posibilidades de nuestra propuesta.

Por último, abordaremos una breve discusión respecto al enfoque metodológico que soporta el acercamiento empírico sobre el cual hemos construido nuestra línea de investigación, y que representa un punto de partida no sólo complementario, sino crítico, de la manera en que entendemos la Psicología Social y su desarrollo.

## 1 Motivo como el impulso orientado a obtener o mantener un estado valorado

La motivación humana puede ser explicada desde una amplia variedad de modelos (para una revisión ver Barberá, 2000, 2002). Sin embargo, seguramente ninguno es tan influyente en *Psicología Social* como la idea de motivación que se deriva del planteamiento de Kurt Lewin (1935, 1938, 1951).

En este modelo se definió que la búsqueda de una explicación de la conducta humana debe establecerse a partir de la interacción del binomio formado por Persona y Situación. Por supuesto que otros modelos también incluyen implícita o explícitamente estos elementos, sin embargo es el modelo de Lewin el que estableció más claramente la perspectiva psicosocial, no sólo para una teoría, sino también en el desarrollo de una metodología coherente para la comprobación empírica de este tipo de planteamientos. Su influencia resulta fundamental en el campo de la motivación social en general y en consecuencia, en el estudio de la motivación prosocial.

## 1.1 Una mirada al concepto de motivación desde el mundo Lewinianiano

Lewin (1938) propuso que la motivación se explica como el resultado del conjunto de fuerzas que actúan sobre la persona, defiende la solución activa de problemas y la existencia de necesidades psicológicas que denomina cuasi-necesidades. Lewin quería construir un sistema teórico para predecir la conducta motivada de un individuo particular y halló la respuesta en el concepto de espacio vital. A grandes rasgos, el esquema de su planteamiento, genéricamente denominado Teoría de Campo, asume que la conducta es una función del espacio vital, el cual está constituido por persona y espacio psicológico. Por lo que respecta a la persona, está influenciada por dos tipos de necesidades (fisiológicas y psicológicas) que producen un estado de tensión en el individuo. El espacio psicológico contiene metas que influyen sobre la conducta.

Figura 1

*Diagrama resumen de la Teoría de Campo de Lewin*

$$F = f \left\{ \frac{tG}{e} \right\}$$

Se puede resumir la teoría de Lewin diciendo que la fuerza de la conducta (F), que tiene características de vector, es una función (f) del estado interno de tensión del individuo y las metas del ambiente psicológico (tG). A esta breve función hay que añadir la distancia psicológica (e) que existe entre el individuo y la meta que desea alcanzar, de tal forma que, a mayor distancia menor fuerza en la conducta. La FIGURA 1 ilustra esquemáticamente la idea

de Lewin.

No obstante, la aportación de Lewin no se limita a estas importantes reseñas comentadas. Hay que señalar también su aporte al tema de nivel de aspiración, que es lo que un individuo desea conseguir, y al nivel de expectativa, que es lo que un individuo estima que podrá conseguir (Lewin, Dembo, Festinger & Sears, 1944). En opinión de Lewin, los niveles de aspiración y de expectativa representan la combinación de la valencia y la probabilidad de logro de una meta concreta. Ambos niveles, que reflejan la dimensión cognitiva de las conductas motivadas, se encuentran directamente relacionados con el rendimiento de un individuo cuando trata de conseguir la meta en cuestión.

#### 1.1.1 Espacio vital

El espacio vital puede definirse como la totalidad de los hechos que determinan la conducta de un individuo en un momento determinado, y se representa conceptualmente como un espacio multidimensional en el cual el individuo desarrolla su vida. El espacio contiene a la persona misma, las metas que busca, las metas negativas que trata de evitar, las barreras que restringen sus movimientos y los caminos que debe seguir para alcanzar sus objetivos.

No se debe confundir espacio vital con espacio geográfico o físico sino a la conjunción entre persona y situación. En consecuencia, un elemento que ese individuo ignora o que no influye en él no aparecerá en su espacio vital a pesar de la cercanía, en cambio sí es parte de su espacio vital algo que no está físicamente pero que se cree presente y lo hace reaccionar como si estuviera. Por ejemplo, si un científico cree que está investigando en la dirección correcta y sus conclusiones son reveladoras, aunque todos los demás insistan en que no es posible, esas conclusiones guiarán su trabajo, porque son parte de su espacio vital. Además, el

espacio vital también puede estar formado por elementos que para la persona son inconscientes (p. ej., barreras psicológicas).

En resumen, cuanto más se conoce acerca de los detalles del espacio vital de una persona, tanto más se podría reducir el abanico de potenciales rutas de acción. Esto quiere decir que cuanto más se sabe sobre lo que cree la persona subjetivamente, y si a la vez podemos controlar la situación en que se desarrolla, aumenta la probabilidad de predecir su conducta.

## 1.2 Motivación y conducta

La conducta es altamente variable porque depende de la fuerza de un motivo que pudiera evocarla, pero también de la fuerza de los motivos que son complementarios y de los motivos que compiten (cuando esto ocurre), de cómo la conducta está relacionada con cada uno de ellos, y de las opciones conductuales disponibles (al mismo tiempo) en la situación.

Por lo tanto, el vínculo entre explicación causal (i.e., motivación) y su efecto (i.e., conducta) no puede ser definido de forma circular, infiriendo un motivo a partir del tipo de acción que se observa. La crítica a la explicación circular plantea que una teoría científica debe definir los estados (p. ej., necesidades, tendencias, deseos, impulsos, incentivos) que se postulan como motivos del comportamiento con independencia de las actividades que se pretenden explicar (Wise, 1987).

Por lo tanto, para establecer un motivo que provea una explicación causal es de gran utilidad la distinción entre fin último, fin instrumental y consecuencias no buscadas. Estos conceptos permiten dibujar con claridad la relación entre antecedentes y consecuentes, aún si el objetivo del modelo es incrementar un específico tipo de conducta (p. ej., conducta prosocial).

### 1.3 Fin último, fin instrumental y consecuencias no buscadas

La distinción entre estos tres constructos se viene planteando desde los comienzos de la Psicología Social y hasta nuestros días (Lewin, 1951; Heider 1958; Batson 1991; Batson & cols., 2008) sin embargo, como se ha dicho antes, aún se incurre en la tentación de plantear explicaciones de la conducta basadas más en la caracterización de la conducta en sí misma, que centrándose en cuál es el fin último que se persigue, cuáles los fines instrumentales que pudieran usarse para lograrlo y cuáles las consecuencias que no responden de modo alguno a la motivación, y por lo tanto, no pueden ser explicadas como un fin. Por supuesto que no es de nuestro interés señalar los casos en que esto pueda haber ocurrido, sino evitar que el planteamiento que estamos presentando se interprete sin que estos conceptos estén aclarados.

*Fin último.* Fin último se entiende como el estado valorado que el individuo está buscando alcanzar. Parafraseando a Batson (2002) “último no quiere decir cósmico o más importante, sino que se refiere simplemente al estado o estados que la persona está buscando en un momento determinado” (p. ej., mejorar el bienestar del mundo). Éste es el fin último que define un motivo, y cada motivo tiene un único fin último que es evocado por un estado valorado determinado (Batson, 2002, 2008).

*Fin instrumental.* Un fin instrumental es buscado porque representa un escalón necesario para obtener el fin último. Sin embargo, cuando un fin último puede ser obtenido más eficientemente por otra vía, entonces el fin instrumental es susceptible de ser dejado de lado. Alguien podría querer apoyar una iniciativa prosocial como un fin instrumental en la obtención de la mejora del propio bienestar (p. ej. mejorar su imagen social) y en caso de que así sea, es fácil que se pierda el interés prosocial si se presenta una manera más fácil de



obtenerlo. En todo caso, no debería confundirse la distinción entre fin último y fin instrumental con los valores finales y valores instrumentales (Rokeach, 1973) ya que todos los valores pueden inducir tanto fines últimos como fines instrumentales, dependiendo de si el valor es buscado como un fin en sí mismo o como un medio para alcanzar algún otro fin.

*Consecuencias no buscadas.* La persecución de un fin (instrumental o último) puede producir efectos que no son fines en sí mismos, éstas son las consecuencias no buscadas. Es posible beneficiar a otros como una consecuencia no buscada en la persecución de un fin diferente. Por ejemplo, alguien que ha invertido en bolsa podría pensar en suscribirse a una ONG que ayuda en los países en que las compañías en que ha invertido tiene intereses, consciente de que la estabilidad social es clave en el logro de buenos resultados, lo que podría provocar una mejora en la calidad de vida de los agricultores de países vecinos que suministran sus productos sin que el inversor lo sospeche, pero esta mejora no era ni el fin último, ni el fin instrumental, sino una consecuencia involuntaria. O, por ejemplo, un hombre de negocios puede emplazar una empresa en una zona económicamente deprimida, generando trabajo y mayor bienestar, aunque en realidad haya sido movido por los bajos sueldos que tendrá que pagar.

En suma, considerando estos elementos para analizar la conducta se concluye que lo invariable — y la estabilidad explicativa— se encuentra no en la conducta, sino en la relación subyacente de un motivo dado y su fin último (Lewin, 1951; citado por Batson 1991, 2002).

#### 1.4 Los motivos pueden cooperar, entrar en conflicto y cambiar

Un individuo puede tener más de un fin último a la vez y por lo tanto, más de un

motivo al mismo tiempo. Cuando esto ocurre, como lo es a menudo, los motivos pueden cooperar o entrar en conflicto. Además, las personas pueden cambiar sobre la marcha. Motivo y motivación, tal como se entienden estos términos, se refieren a estados, no a una disposición. Qué motivos surjan en una situación dada son una función de los valores de la persona y de la naturaleza de la situación (Batson, 2002). Algunos valores son relativamente estables y las amenazas y oportunidades relacionadas con ellos son también estables, produciendo un motivo estable. Otros valores pueden cambiar más y las amenazas y oportunidades relacionadas con estos valores pueden elicitar motivación sólo en ciertas situaciones. De este modo, en algunas personas un cierto tipo de orientación motivacional (p. ej. prosocial) puede parecer más estable que en otras, sin embargo no siempre estas personas actúan prosocialmente, y viceversa. Cada situación aporta nuevos factores al espacio vital y estos factores resuelven la conducta definitiva caso a caso. El vecino que mantuvo viva la comunidad del edificio puede un día abandonarnos si en su espacio vital entran factores como los que pueden provenir de interpretar otro escenario de necesidad como más urgente, y así dirigir esta energía prosocial hacia otros beneficiarios. O al revés, la vecina que nunca quiso saber nada de los planes para un lugar de recreo familiar, puede convertirse en la más activa de todas para esa causa si, por ejemplo, su pareja le ha propuesto mejorar el índice de natalidad. Aunque en ambos casos la interpretación objetiva de la conducta puede ser absolutamente incorrecta si no se cuenta con al menos una buena parte de la información de los factores que han influido en la decisión y han permitido la conducta. Es posible que la persona del primer caso mantenga su motivación prosocial hacia la comunidad, pero le es físicamente imposible actuar en ambos escenarios a la vez, y ser considerada una reconvertida al egoísmo por el vecino que siempre apura atribuciones pesimistas en la reunión semanal. En cambio, se puede recibir con entusiasmo y admiración, merecida en todo caso, a la vecina que

aduce a una nueva dimensión de su desarrollo personal el querer apurar las obras que beneficiarán a tantos niños que necesitan áreas de esparcimiento, aunque en estricto rigor, y es muy posible de que ella misma no sea completamente consciente de ello, su motivación obedece a un interés vinculado básicamente al egoísmo.

Por supuesto que estos ejemplos no cubren la totalidad de los posibles análisis, sin embargo creemos que muestran la importancia de enfocarse más en la motivación que en la conducta, y de la importancia de los estados valorados como mediadores de esa relación en el espacio vital.

### 1.5 Relacionando motivos con valores y objetivos

En línea con lo anterior, la motivación puede definirse como una fuerza orientada por un objetivo que es inducida por las oportunidades o amenazas relacionadas con nuestras orientaciones valorativas (Batson, 1992, 2002, 2008) y los valores son constructos que representan estas orientaciones y podrían ser definidos, de manera general, como preferencias relativas. Preferencia relativa quiere decir que si alguien valora el Estado A por sobre el Estado B y pudiera ser consistente, escogería el Estado A sobre el Estado B suponiendo que todos los demás estados que potencialmente pudiéramos querer obtener permanecen invariantes. Dicho de otra manera, si se percibe una discrepancia negativa entre el estado actual (o la anticipación de un estado) y un estado valorado, o si se produce una activación de aquella orientación valorativa, o ambas, entonces es probable que obtener (o mantener) el estado valorado se convierta en un objetivo. Si, por ejemplo, alguien valora el bienestar de mundo, entonces la aprobación de un plan que proyecta “terminar con la basura nuclear” o “mantener el barrio limpio”, podría ser interpretado como una forma de lograrlo, especialmente si la interacción Persona-Situación activa aquella orientación valorativa,

motivando la consecución de aquel objetivo, y esta motivación le puede llevar a la acción de alguna manera incluso más simple, como colaborando en la limpieza del edificio en que vive, o del corredor de su portal, si se interpreta como una manera de lograr el fin último de mejorar el bienestar del mundo.

## 2 Un acercamiento a la Teoría de Valores

Schwartz (1992, 1994) y Feather (1995) señalan que los valores no son simplemente concepciones abstractas de lo que se desea, sino constructos motivacionales que expresan tendencias o necesidades humanas básicas (Rokeach, 1973; Schwartz 1992) que por definición motivan la conducta (Hitlin & Piliavin, 2004). A partir de estos autores se entiende el concepto de valor como creencias duraderas respecto a un determinado modo de conducta o estado final para la existencia, que es personal o socialmente preferible respecto a un modo de conducta o estado final que es opuesto o inverso. La teoría de Rokeach (1973) distingue entre aquellos valores que definen un determinado tipo de conducta de aquellos que representan estados finales para la existencia. De este modo a los valores que se refieren a determinados tipos de conducta los denominó valores instrumentales, y a los valores que se refieren a estados finales para la existencia los denominó valores finales. Sin embargo, esta distinción entre valores finales y valores instrumentales ha sido discutida principalmente en el sentido de que cualquier valor en sí mismo puede representar, en determinado momento, un estado final, y cualquiera puede ser, eventualmente, un estado instrumental, por lo que esta distinción ha desaparecido y no debe ser confundida con la idea de fin último, fin instrumental y consecuencias involuntarias que hemos citado antes. La Teoría de Valores de Schwartz, que ha tomado el testigo en el desarrollo de la idea cimentada por Rokeach, no observa esta distinción.

Por lo tanto, el aspecto de contenido crucial que distingue entre diferentes tipos de valor es el objetivo motivacional que expresan. Y lo que hace posible su estudio es que, con el fin de coordinarse con otros en la persecución de los objetivos que son importantes para ellos, los grupos e individuos representan cognitivamente (i.e., lingüísticamente) estos requerimientos de acuerdo con lo que ellos comunican (Schwartz, 1992). Así, cuando pensamos en nuestros valores pensamos en qué es importante para nosotros en nuestras vidas (p. ej., seguridad, independencia, sabiduría, éxito, placer) y cada uno de nosotros mantiene numerosos valores que, a la vez, tienen diferentes grados de importancia (Schwartz, 1992).

Más en detalle y resumiendo, los valores son (a) constructos de la motivación, es decir, se refieren a estados finales deseados que llevan a las personas a hacer algo por obtenerlos; (b) trascienden a situaciones y acciones específicas, son objetivos abstractos, y esta naturaleza abstracta los distingue de conceptos como normas y actitudes, que se refieren usualmente a situaciones, objetivos y acciones específicas; (c) guían la selección o evaluación de acciones, políticas, personas y eventos, es decir que los valores sirven como criterios o estándares; (d) son ordenados por su importancia relativa respecto a otros valores, formando un sistema de prioridades que nos caracteriza como individuos, y esta jerarquía también les distingue de normas y actitudes.

En concreto, se puede definir a los valores como objetivos deseables que trascienden a la situación, varían en importancia y pueden ser representados como principios guía en nuestra vidas. Existe un alto consenso respecto a esta forma de conceptualizar los valores, tal como está implícito en los textos de numerosos teóricos e investigadores (p. ej., Allport, 1961; Feather, 1995; Inglehart, 1997; Kohn, 1969; Morris, 1956; Rokeach, 1973).

## 2.1 Motivación y teoría de valores: La perspectiva de Schwartz

La mayor parte de los principios de Rokeach (1973) son aceptados en el modelo de valores de Schwartz (1992). Este modelo, conocido como La Teoría de Valores de Schwartz (en adelante TVS) pretende reunir los aparentemente diversos intereses de todas las ciencias relacionadas con la conducta humana. De hecho, su objetivo es unificar el campo de la motivación, una forma de organizar las diferentes necesidades, objetivos y propuestas de otras teorías (Schwartz; 1992, 1994, 2005a, 2006). Estas palabras que proclaman el carácter central del concepto de valor las escribió un psicólogo (social), pero tanto sociólogos (p. ej., Williams, 1968; citado por Schwartz 1992) como antropólogos (p. ej., Kluckhohn, 1951; citado por Schwartz, 1992) han hecho eco de opiniones similares. La teoría de valores que ha desarrollado Schwartz se presenta como una de las más importantes y empíricamente respaldadas dentro de esta línea. Esta teoría identifica orientaciones valorativas motivacionalmente distintas que son reconocidas por las personas en distintas culturas, describiendo la dinámica de los conflictos y de la congruencia entre ellos.

### 2.1.1 Las orientaciones valorativas

Esta conceptualización parte del supuesto de que los valores son representaciones cognitivas de tres grandes tipos de exigencias universales: a) las necesidades del individuo como organismo biológico, b) los requisitos de la interacción social coordinada y de la armonía interpersonal, y c) las demandas sociales para el bienestar y supervivencia del grupo; (véase Schwartz & Bilsky, 1987, 1990). Tales exigencias son transformadas en metas que encuentran su expresión social como valores que pueden ser transmitidos a los miembros de la sociedad. El aspecto más importante en el contenido de los valores es el tipo de motivación o

meta que el valor representa. En este sentido, la teoría ha evolucionado, en línea con la idea de continuo, desde una clasificación del rango total de los valores humanos en siete categorías motivacionales: Placer, Seguridad, Logro, Autodirección, Conformidad restrictiva, Prosocial y Madurez (Schwartz & Bilsky, 1987) pasando por otra de ocho categorías que añade a las anteriores la de Poder social (Schwartz & Bilsky, 1990) a una de once que incluye Espiritualidad (Schwartz, 1992) hasta llegar a la actual que consta de diez tipos motivacionales (p. ej., Schwartz, 1994, 2005a).

De acuerdo con Schwartz, estas necesidades están contenidas en las metas que expresan sus diez valores-tipo. Como se muestra en la FIGURA 2 (pág. 18), estos valores-tipo pueden ser dibujados en una estructura circunfleja para formar cuatro dominios de valor *superior* (orientaciones más amplias y universales): Abierto al Cambio, Conservación, Automejora y Autotrascendencia. Estos cuatro órdenes de dominio superior, en cambio, forman dos dimensiones básicas de conflicto de valor. Estas dimensiones contrastan por un lado Conservación con Apertura al Cambio y por otro, Automejora con Autotrascendencia. Por ejemplo, las personas que valoran la Conservación tienden a valorar menos la Apertura al Cambio, y aquellos que valoran la Automejora tienden a valorar menos la Autotrascendencia, y viceversa.

A continuación, divididas en las cuatro categorías superiores de similaridad motivacional que describe la TVS, se presenta la definición de la meta teórica de los diez valores-tipo, y se nombran los valores específicos que en conjunto (orientación valorativa), expresan el fin último descrito para cada categoría. Los valores específicos entre paréntesis se han asociado empíricamente de forma eventual al correspondiente valor-tipo, si bien están teóricamente asociados a una categoría diferente.

Autotrascendencia

*Universalismo.* Comprensión, aprecio, tolerancia y protección del bienestar de las personas y la naturaleza. Valores: abierto-liberal, justicia social, igualdad, mundo en paz, mundo de belleza, armonía con la naturaleza, sabiduría, proteger el ambiente, (amor maduro, armonía interior, vida con significado, inteligente).

*Benevolencia.* Mantenimiento y mejora del bienestar de aquellas personas con las que uno tiene un contacto frecuente. Valores: amable, servicial, leal, dispuesto a perdonar, honesto, responsable, amistad verdadera, amor maduro.

Abierto al Cambio

*Autodirección.* Pensamiento y acción independientes, elegir, crear y explorar sin las restricciones de límites impuestos externamente. Valores: creatividad, libertad, elegir las propias metas, curioso, independiente, (autorespeto, inteligente).

*Estimulación.* Emoción, riesgo, y novedad en la vida. Valores: atrevido, vida variada, vida excitante, (curioso).

Automejora

*Logro.* Éxito personal mediante la demostración de competencia según los estándares sociales. Valores: tener éxito, ambicioso, capaz, influyente, (inteligente, autorespeto, reconocimiento, prestigio social).

*Poder.* Estatus social y prestigio, control o dominancia sobre las personas y recursos. Valores : poder social, riqueza, autoridad, prestigio social, preservar mi imagen pública, (influyente).

*Hedonismo.* Hedonismo es una orientación que en el modelo de Schwartz aparece entre el valor superior Automejora y el valor-tipo Autodirección, sin embargo tiende a mostrarse como una dimensión independiente en la gráfica de estructura de relaciones. Representa la búsqueda de placer y gratificación sensual para uno mismo. Valores: placer,



disfrutar la vida y (saludable).

#### Conservación

*Seguridad.* Protección, armonía y estabilidad de la sociedad, de las relaciones y del yo.

Valores:orden social, seguridad familiar, seguridad nacional, gratitud, limpio, sentimiento de pertenencia,moderado, saludable, (preservar imagen pública, reconocimiento social, armonía interior).

*Conformidad.* Restricción de las acciones, inclinaciones e impulsos que pueden molestar o herir a otros y violar las normas o expectativas sociales. Valores: obediente, autodisciplina, cortesía, honrar a padres y mayores,(responsable, leal, limpio, humilde).

*Tradición.* Respeto, compromiso y aceptación de las costumbres e ideas que la cultura o la religión tradicional impone al yo. Valores: respeto por la tradición, humilde, devoto, aceptar mi papel en la vida, (moderado, honrar a padres y mayores).

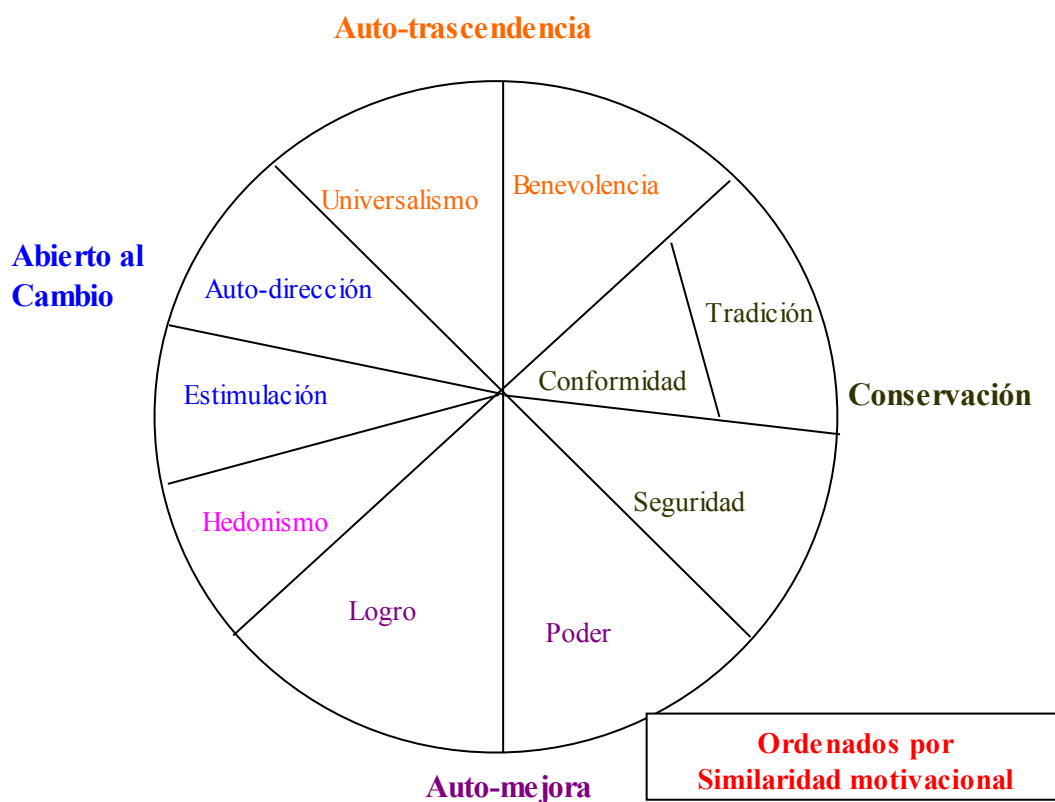
#### 2.1.2 La estructura de relaciones de la TVS

Como decíamos, además de identificar valores y orientaciones valorativas motivacionalmente distintas, la teoría de valores de Schwartz explica el aspecto estructural, es decir, la relación dinámica entre ellos. Las acciones en persecución de cualquier valor tiene consecuencias psicológicas, prácticas y sociales que pueden estar en conflicto o ser congruentes con la persecución de otros valores (Schwartz, 1992). Por ejemplo, la búsqueda de los valores de Logro puede entrar en conflicto con la búsqueda de los valores de Benevolencia, porque buscando el éxito para uno mismo es probable que se obstruyan acciones que buscan la mejora del bienestar de otros que necesitan nuestra ayuda. Sin embargo, la búsqueda de los valores de Logro puede ser compatible con la búsqueda de los valores de poder, porque la búsqueda de éxito personal puede reforzar y estar reforzada por

acciones animadas por la mejora de nuestra propia posición social y la autoridad sobre otros. Veamos ejemplo: La búsqueda de la novedad y el cambio (valores de Estimulación) puede socavar la preservación de costumbres tradicionales (valores de Tradición); en contraste, la búsqueda de los valores de Tradición es congruente con la búsqueda de los valores de Conformidad, porque ambos están motivados por la sumisión a las expectativas externas (Schwartz, 1992).

Figura 2

*Modelo circunflejo de la TVS*



La estructura circunfleja de la FIGURA 2 describe también la estructura de relaciones de conflicto y congruencia de los valores postulados por la teoría de Schwartz. La colocación circular de los valores representan un continuo motivacional. Los pares de valores más cercanos en cualquier dirección son los más similares en sus motivaciones subyacentes.

Asimismo, los dos valores más distantes son los más antagonistas en sus motivaciones subyacentes.

Los conflictos y congruencias entre estos diez valores básicos es la que dibuja esta estructura integrada de relaciones que puede ser resumida en dos dimensiones ortogonales.

#### *Automejora vs Autotrascendencia*

En esta dimensión, los valores de Poder y Logro son opuestos a los de Universalismo y Benevolencia. Los primeros enfatizan la búsqueda del autointerés, mientras que los últimos involucran la preocupación por el bienestar e intereses de otros.

#### *Abierto al cambio vs Conservación*

En esta dimensión, los valores-tipo Autodirección y Estimulación son opuestos a los valores de Conformidad y Tradición. Los primeros enfatizan el ser independiente en las acciones, pensamientos y sentimientos y en la disposición a la búsqueda de nuevas experiencias, mientras que los últimos enfatizan la autorestricción, el orden y la resistencia al cambio. Hedonismo comparte elementos de apertura al cambio y Automejora.

Lo que permite a la TVS afirmar que las motivaciones subyacentes constituyen un sistema universal que organiza el sistema de valores es el hecho de que se haya encontrado evidencia de esta estructura en una gran cantidad de muestras de diferentes culturas. Sin embargo, las personas pueden diferir substancialmente en la importancia que le atribuyen a los valores que comprenden los valores-tipo aunque, aparentemente, los organiza la misma estructura motivacional de oposiciones y compatibilidades. Esta estructura motivacional integrada de relaciones entre valores hace posible el estudio de los sistemas de valores en su conjunto, en lugar de estudiar valores individuales, en relación con otras variables.

### 2.1.3 Un continuo motivacional

En los trabajos acerca de la TVS, en general las orientaciones valorativas son tratadas como categorías discretas debido a la necesidad de examinar las diferencias en las prioridades de los valores-tipo y para relacionar prioridades específicas con otras variables, y su uso se ha justificado tanto por la teoría previa que soporta el modelo, como por los resultados obtenidos.

En la teoría de Schwartz se han intentado plasmar todos los ámbitos de contenido de los valores en espera de que se rellenaran dos dimensiones de espacio valorativo sin grandes brechas. Ésto se desprende directamente de la opinión de Guttman (1968; citado por Schwartz 1992) de que si una muestra de ítemes representa adecuadamente todos los ámbitos de contenido, entonces estos ítemes formarán de manera bastante uniforme un espacio geométrico que represente las intercorrelaciones entre ellos. Consecuentemente, no debería haber ninguna agrupación que “revele” los valores-tipo. Más bien, es necesario particionar el espacio dentro de las regiones significativas basadas en una teoría a priori de las relaciones conceptuales entre los valores. Ésto significa que las líneas divisorias representan decisiones conceptualmente convenientes respecto de dónde termina cada tipo de motivación y comienza el siguiente. Debido a que la agrupación de valores representa un continuo de motivaciones la localización precisa de las líneas divisorias es arbitraria (Schwartz, 1992). Por ejemplo, dentro de la región Universalismo, el valor específico Mundo de Paz se ha localizada cerca de la frontera con la región de Benevolencia. Lo que probablemente significa que Mundo de paz expresa una preocupación por el bienestar no sólo por toda la humanidad, sino también hacia los miembros del endogrupo (i.e., Benevolencia) (Schwartz, 1992).

En definitiva, las diferencias motivacionales entre los valores-tipo pueden ser vistas como un continuo más que como discretas. Sin embargo, a pesar de lo impreciso de estas fronteras se ha mantenido el trato hacia los valores-tipo como variables discretas porque

facilita la investigación.

Ahora bien, dado que la división teórica del espacio es arbitraria, puede ser eventualmente sustituida por una división basada en una revisión de la teoría en que los valores específicos pueden ser concebidos como agrupaciones que representen otras dimensiones motivacionales no consideradas en el modelo (Schwartz, 1992).

#### 2.1.4 El estudio de las prioridades valorativas

Como decíamos, la estructura integrada de valores permite teorizar sobre las prioridades de relación de los valores-tipo con otras variables. Esta teorización comienza con el razonamiento acerca de los principales valores que son más y menos positivos en relación con una variable. La estructura circular de motivación de los valores implica entonces un determinado patrón de resultados positivo, negativo y cero para el resto de valores. El siguiente paso es desarrollar explicaciones teóricas de por qué o por qué no esperar estas relaciones. La estructura integrada sirve como una plantilla que puede revelar "desviaciones" del patrón previsible. Las desviaciones son especialmente interesantes porque nos pueden dirigir a la búsqueda de las condiciones especiales que mejoran o debilitan las relaciones de una variable con determinados valores (Schwartz, 1996) .

#### 2.2 La predicción de la conducta desde la teoría de los valores

La investigación de la conducta motivada desarrollada en torno a la TVS ha buscado establecer hasta qué punto los valores, tal que constructos de la motivación, influyen el comportamiento de forma sistemática y predecible. Como resultado de este amplio campo de investigación se han establecido una serie de procesos a través de los cuales los valores

pueden influir en la conducta.

### 2.2.1 Centralidad y activación de los valores

Se ha probado que los valores afectan la conducta en mayor medida si son activados (Verplanken & Holland, 2002) y que la activación de un valor puede o no suponer pensamiento consciente a cerca de él ya que, como se sabe, una gran cantidad de procesamiento de la información ocurre fuera de la conciencia. En todo caso, los valores más accesibles, son los que se activan más fácilmente, y debido a que los valores más importantes (i.e., centrales) son más accesibles son también los más factibles de activar y por lo tanto están más relacionados con la conducta (Bardi, 2000).

Además, los aspectos de una situación que son valóricamente relevantes activan valores. Una oferta laboral, por ejemplo, puede activar los valores de Logro, y un accidente de tráfico puede activar los valores de Seguridad.

Aún cuando el incremento en la accesibilidad de un valor sea accidental, por ejemplo a través de palabras valóricamente relevantes incluidas en un puzzle, se puede incrementar las posibilidades de que éste sea activado. Si además es un valor central para la persona, entonces es más probable que pueda llegar a realizarse una conducta.

Por otro lado, enfocando la atención en el yo también puede incrementarse la relación entre valor y conducta, porque estos valores que son activados son centrales para el autoconcepto, es decir, son valores de gran importancia. Verplanken y Holland (2002) demostraron estos efectos en experimentos donde manipularon la accesibilidad de los valores y el autoenfoco. Los experimentos de activación han sido particularmente importantes porque muestran que la activación de valores produce conducta. Este es un elemento importante porque muchos estudios acerca de valores, aunque contengan un razonamiento

causal, muestran resultados correlacionales, y por lo tanto no pueden demostrar causalidad. Dicho de otro modo, el paradigma de la activación permite agregar causalidad a las hipótesis en el estudio de los valores.

### 2.2.2 Valores como fuente de motivación

Los valores de las personas, al igual que sus necesidades, pueden inducir valencia (positiva o negativa) en posibles acciones (Feather, 1995). Es decir, las acciones se vuelven más atractivas (i.e., más valoradas subjetivamente) en la medida en que promueven el logro de objetivos valorados. Por ejemplo, las personas que valoran la estimulación probablemente se sentirán atraídos frente a una oferta de trabajo desafiante, mientras que aquellos que valoran la seguridad podría encontrar la misma oferta amenazante y poco atractiva. Los valores altamente prioritarios son centrales para el autoconcepto. Al captar una oportunidad para alcanzarlos se establece una compensación automática, positiva, una reacción afectiva que sirva para ello. Al captar una amenaza para la consecución de un valor se produce una respuesta afectiva negativa. A menudo esto ocurre sin que sopesemos conscientemente las alternativas conductuales y sus consecuencias.

### 2.2.3 Influencia de los valores en la atención, la percepción y la interpretación de una situación

Para Schwartz, los valores altamente prioritarios son objetivos crónicos que guían a las personas a buscar y poner atención a los aspectos valóricamente relevantes de una situación (Schwartz, Sagiv & Boehnke, 2000). Una persona puede atender a las oportunidades que ofrece un puesto de trabajo para desarrollarse como profesional, y otra a las limitaciones que impone en su vida social. Cada uno define la situación a la luz de sus propios valores

prioritarios y cada interpretación sugiere que realice una línea de acción distinta. La centralidad de los valores también influye en la importancia que las personas le dan a cada cuestión. Aún cuando ambas personas reconozcan las mismas oportunidades y limitaciones para el valor central, el peso que ellos le dan puede ser diferente en función de las prioridades valorativas.

#### 2.2.4 Influencia de los valores en la planificación de la acción

Los objetivos más importantes inducen una mayor motivación para planificar minuciosamente (Gollwitzer, 1996). Cuanto más alta es la prioridad que se da a un valor, más posibilidades habrá de que las personas hagan planes de acción que puedan llevar a su expresión en forma de comportamiento. La planificación de las personas está centrada más en las ventajas que en las limitaciones de las acciones deseadas. Así se refuerza su creencia en la capacidad para alcanzar el objetivo valorado y aumenta la persistencia de cara a los obstáculos y distracciones. Al promover la planificación, la importancia del valor aumenta la conducta valóricamente consistente.

### 3 Motivos que explican la conducta prosocial

Hemos definido que si se quiere entender la conducta prosocial, o promover que las personas se conduzcan más prosocialmente, es central saber qué motivos pueden impulsar a mejorar el bienestar de otros. Y precisamente éste es el fin último de este trabajo, aportar en la explicación de por qué las personas se implican en actividades que benefician a otros (ya sea a personas, seres o entidades) y además, cubriendo toda la gama imaginable de magnitud de esfuerzo, implicación e impacto. Pero antes de comenzar con nuestra propuesta, estimamos



que es necesario explicar cuáles son los motivos que, en Psicología Social y a día de hoy, sirven a la explicación causal de este tipo de acción.

Como se ha explicado más arriba, para intentar identificar cuáles son los motivos que pueden llevar a una persona a actuar prosocialmente se parte por el cuestionamiento acerca de cuáles pueden ser los valores que hacen posible este tipo de acción. Entendiendo valores como orientaciones valorativas, más o menos universales, que representan estados finales deseados para el ser humano. Entonces, el asunto trata de contestar a la pregunta: ¿Qué orientaciones valorativas adoptan las personas?.

La primera respuesta a esta pregunta es que no cabe duda de que la mayoría de las personas valora su propio bienestar y están motivadas a aumentarlo cuando surge la posibilidad de hacerlo. El egoísmo, motivo cuyo fin último es incrementar nuestro propio beneficio, claramente existe. De hecho, ésta es la asunción de prácticamente todas las principales explicaciones del actuar humano, ya sea en Psicología, Sociología, Economía, o Ciencias Políticas, es decir, que toda acción humana es siempre e inevitablemente dirigida hacia el fin último del propio beneficio (Campbell, 1975; Mansbridge, 1990). De acuerdo a esta asunción, si alguien actúa en beneficio de otros o por el bien común, es únicamente porque hacerlo es un fin instrumental o una consecuencia no buscada derivada de promover el propio beneficio. Obviamente, si esta visión de la motivación humana es correcta, entonces cualquiera que busque promover la conducta prosocial sería mejor que oriente sus apelaciones hacia el autointerés (Batson, 2002, 2008).

Tanto la teoría como la investigación sugieren, sin embargo, que esta forma de ver la motivación humana es al menos parcial (para una revisión ver Batson, 1991). El autointerés es un motivo poderoso y dominante, sin embargo ahora parece más claro que la capacidad de preocuparse por el otro no está limitada por él. Otros tres amplios tipos de motivo que tienen

su interés fuera del uno mismo han sido propuestos: el altruismo, motivo cuyo fin último es incrementar el bienestar de uno o más individuos como individuos; el colectivismo, motivo cuyo fin último es incrementar el bienestar de un grupo; y el principalismo, motivo cuyo fin último es mantener algún principio moral (Batson, 1994, 2002, 2008).

Estos cuatro motivos son independientes, cada uno de ellos tiene sus propias posibilidades y también sus propios problemas en lo que respecta a la conducta prosocial. A partir de esta asunción se explica que una respuesta adecuada a la pregunta de por qué las personas realizan conductas prosociales debe considerar estos cuatro motivos. La TABLA 1 proporciona una revisión de este análisis.

Tabla 1

*Caracterización de los motivos que explican la conducta prosocial*

Motivo	Fin último	Fortalezas	Debilidades
Egoísmo	Incrementar el propio bienestar	Posee muchas formas, se invoca fácilmente y es poderoso	La conducta prosocial está relacionada con el egoísmo sólo como un fin instrumental o una consecuencia no buscada
Altruismo	Incrementar el bienestar de otro/s individuo/s	Predictor fiable de conducta prosocial bajo ciertos criterios; se puede extender al grupo del que el individuo forma parte	Puede estar limitado a los individuos por quienes se siente empatía (en desmedro de otros)
Colectivismo	Incrementar el bienestar de un grupo o colectivo	Poderoso en la orientación endogrupal	Puede estar limitado al endogrupo
Principalismo	Mantener un principio moral	De orientación imparcial y general	A menudo parece débil; vulnerable a la racionalización

### 3.1 Egoísmo: beneficiar a otros para beneficiarse uno mismo

El egoísmo es el motivo más obvio para explicar por qué las personas hacen cosas por los demás, es decir, que las acciones prosociales podrían estar motivadas de forma egoísta tanto si este acto ha sido un fin instrumental en la búsqueda del beneficio propio, como si es una consecuencia no buscada. Por ejemplo, un filántropo podría dotar de equipamiento a un hospital o una universidad para ganar reconocimiento o una especie de inmortalidad; un inversor puede crear puestos de trabajo y mejorar el estándar de vida de una comunidad motivado por la implacable búsqueda de fortuna personal; una estudiante puede trabajar como voluntaria en una casa de acogida para agregar el ítem de servicio social en su currículo. En estos tres ejemplos la motivación es egoísta, aún cuando sus actos pueden beneficiar a otros. Reflexionando acerca de qué motivo debe inducir a las personas a actuar en beneficio de otro, el ecologista y analista de política social Garret Hardin (1977; citado por Batson, 2002) concluye que el egoísmo no es simplemente el motivo más obvio, sino que es el único motivo suficientemente dominante y poderoso para “hacer el trabajo”. Así, Hardin propuso su Regla Cardinal de la Política: “Nunca le pida a la gente que actúe en contra de su propio interés” (Hardin, 1977 p.27; citado por Batson 2002).

*El egoísmo ilustrado.* Un acto de autobeneficio puede ser el fin último de un acto prosocial. Uno puede actuar para obtener o beneficiarse de manera material (p. ej., pago o premio), social (p. ej., reconocimiento) o una autorecompensa (p. ej., mejora de la autoestima) o, de la misma manera, para evitar un coste material (p. ej., multa), social (p. ej., evitar la censura), o un autocastigo (p. ej., culpa o vergüenza). Por otra parte, cuando uno ve más allá de la situación inmediata para ver consecuencias a largo plazo y beneficios intangibles para uno mismo, el autointerés se hace “ilustrado” (Dawes, van de Kragt & Orbell, 1990; citado por Batson 2002). Desde la perspectiva ilustrada, uno puede ver que la

precipitada búsqueda del autointerés conllevará, en el largo plazo, menos beneficios personales que si se actuara prosocialmente, y entonces se puede decidir a actuar prosocialmente como un fin instrumental para alcanzar el fin último de maximizar el autobeneficio.

*Las posibilidades y problemas del egoísmo como una fuente para la acción prosocial.*

Como se ha dicho, la motivación egoísta ofrece posibilidades de promover el bienestar de otros porque es fácil hacerlo saliente y es potente; asimismo presenta problemas porque es inconstante, ya que si un individuo motivado por el egoísmo encuentra que el propio interés puede ser satisfecho igual o mejor sin mejorar el bienestar de otros entonces la búsqueda del bienestar de otros podría esquivarse. Por ejemplo, un estudiante cuyo fin último al hacer voluntariado en una casa de acogida es agregar servicio comunitario en su currículum, es probable que no permanezca mucho tiempo haciéndolo, porque su objetivo ha sido alcanzado desde la primera vez que entró en el edificio. De hecho, entendiendo que la conducta prosocial en este caso siempre será un fin instrumental, se actuará siempre de la manera más *económica* disponible.

### 3.2 Altruismo: Conducta prosocial para beneficiar a uno o más individuos

El altruismo es el motivo cuyo fin último es mejorar el bienestar de uno o más individuos (como individuos) distintos de uno mismo. El altruismo no debería ser confundido con la conducta de ayuda, que es una forma de actuar por el bienestar de otros, ya que la ayuda podría ser motivada o no de forma altruista; y no debería ser confundido con el autosacrificio, que se refiere más bien al coste para uno mismo, no al beneficio para otro (para una discusión de la conceptualización y definición de altruismo ver Batson, 1991). La fuente de motivación altruista más comúnmente propuesta es la emoción de la empatía; y en este

caso empatía es entendida como un sentimiento orientado hacia el otro, congruente con la percepción de su bienestar (para una discusión ver Batson, 1991). Es decir, si el otro es percibido “en necesidad”, entonces la empatía incluye sentimientos como la comprensión, la compasión, la ternura, y similares. Estos sentimientos parecen ser producto no sólo de la percepción de alguien en necesidad, sino también de la evaluación del bienestar del otro como fin último (Batson, Turk, Shaw & Klein, 1995). Se ha sugerido que los sentimientos de empatía, a su vez, aumentan la motivación dirigida hacia el objetivo final de aliviar la necesidad de la persona por quien se siente empatía, es decir, la motivación altruista (Batson, 1987, 1991; Hoffman, 1976).

*Problemas del altruismo.* Aunque actualmente se cuenta con fuerte evidencia empírica de que la motivación asociada a la hipótesis empatía-altruismo existe (para una revisión ver Batson, 1991) la duda respecto del altruismo es su utilidad en la promoción de conducta prosocial distinta de la enfocada en uno o algunos individuos como individuos, es decir, para promover un bienestar de tipo más general. La investigación indica que no es posible sentir empatía por una categoría social abstracta como una comunidad, las personas con SIDA, la ancianidad, las personas sin hogar, etc. (Batson, 1994, 2002). De hecho, la empatía será más o menos un buen predictor de conducta prosocial dependiendo también de quién sea la persona en necesidad, estableciéndose como más probable que se presente: (a) por quienes son amigos, familiares u otras personas cercanas a nosotros, (b) por alguien al que se está emocionalmente asociados, (c) por quien uno se siente responsable o (d) por alguien cuya perspectiva se adopta (Batson, 1991, 2002; Stotland, 1969 citado por Batson, 1991). Además, como cualquier emoción, el sentimiento de empatía disminuye en el tiempo (Batson, 1987, 1991). Esta observación sugiere que muchos, empujados por los problemas sociales, pueden evocar poca empatía, porque las personas en necesidad están lejos y/o porque los problemas

son demasiado abstractos en el largo plazo. Por esta razón Hardin (1977, citado por Batson, 2002) descarta el altruismo como una solución potencial para los problemas a gran escala como la pobreza, las personas sin hogar, el control de la sobrepoblación o la contaminación.

“¿Es posible el altruismo puro?. Sí, por supuesto que esto es posible, pero en una escala pequeña, sobre un breve periodo de tiempo, en determinadas circunstancias, y dentro de grupos pequeños, íntimos. . . Pero sólo los más inocentes esperan que se adhiera a políticas o criterios no calculistas en grupos cuyo número de miembros está en miles (o millones) y en los cuales son sabidos muchos antagonismos preexistentes, y de muchos otros se sospecha” (Hardin, 1977, p. 26; citado por Batson, 2002).

Por otra parte, como fuente de motivación para la conducta prosocial el altruismo puede estar limitado, y mucho, de la misma forma que el egoísmo. Porque si beneficiar a la o las personas por quienes se siente empatía lleva a mejorar el bienestar social, bien. Pero si esto no es así, entonces el altruismo no incrementará el bienestar social, e incluso puede disminuirlo. Un padre puede organizar voluntariamente un equipo de fútbol para jugar en el campeonato local porque se preocupa del cuidado de su hijo, que quiere jugar. Entonces, ¿qué ocurrirá si el interés del niño cambia por el tenis?.

Consistente con este razonamiento, los investigadores han demostrado que induciendo empatía por uno de los individuos de un grupo se incrementa la asignación de recursos que son escasos hacia este individuo en detrimento del grupo en su conjunto, tanto como debería ocurrir en caso de que se incrementara la motivación egoísta (Oceja, 2008; Batson, Batson, Todd, Brummett, Shaw & Aldeguer, 1995). Efectivamente, cuando las decisiones de asignación están bajo el escrutinio público, el altruismo inducido por empatía puede convertirse en una seria amenaza para el bienestar general, peor incluso que el egoísmo

(Batson , Ahmad, Yin, Bedell, Johnson, Templin & Whiteside, 1999). Y esto ocurre, según estos autores, porque existen claras sanciones sociales en contra del egoísmo, pero no sobre el altruismo.

### 3.3 Colectivismo: Conducta prosocial para beneficiar al grupo

El colectivismo es el motivo cuyo fin último es incrementar el bienestar de un grupo (Batson, 1994, 2002, 2008). El colectivo puede ser pequeño o grande, desde dos y hasta millones, es decir, puede ser un matrimonio, pueden ser los vecinos, una ciudad, una nación o podría ser toda la humanidad. El colectivo puede ser un grupo étnico, una religión, un género, un partido político o una clase social. Uno ni siquiera necesita ser miembro de un colectivo. Uno puede, por ejemplo, actuar para incrementar el bienestar de una raza, o una minoría étnica, de las personas sin hogar, de los gays y lesbianas, sin ser miembro de estos grupos. Si se valora el bienestar de un grupo y su bienestar es amenazado o puede ser mejorado de alguna forma, entonces la motivación colectivista podría ser activada, promoviendo una conducta orientada por el beneficio del grupo (para una discusión más amplia ver Batson, 1994).

*Problemas del colectivismo.* El motivo colectivismo no está libre de problemas como fuente de motivación para actuar prosocialmente. Normalmente, se cuida del colectivo del cual se es miembro, un *nosotros*. Además, identificarnos con un grupo o colectivo normalmente involucra el reconocimiento de un exogrupo, un *ellos*, quienes no son nosotros. Entonces, es posible sugerir que para definir un colectivo es necesario la comparación ellos-nosotros (Tajfel & Turner, 1986). El problema es que la preocupación por solventar nuestras necesidades puede llevar a ser insensible e indiferente hacia *sus* necesidades. Por ejemplo, cuando el SIDA fue etiquetado inicialmente como una enfermedad gay, muchos que estaban

fuera de ella sintieron poca inclinación por ayudar. Era *su* problema.

Además, se puede pensar, por ejemplo, en el problema de la conservación de la energía, o de los servicios públicos. Tales problemas sociales son particularmente difíciles de solucionar pues suelen venir en la forma de lo que se ha denominado dilemas sociales. Un dilema social se activa cuando: (a) los individuos de un grupo o colectivo tienen la opción de realizar asignaciones personales de recursos limitados (p. ej., dinero, tiempo, energía) y (b) asignar al grupo proporciona más beneficios al grupo en su conjunto que asignándose a uno mismo, pero la asignación a uno mismo proporciona más autobeneficio que asignando al grupo (Dawes, 1980). Los ejemplos incluyen el reciclaje, la conservación del agua y la energía y el apoyo a obras de beneficencia. En estas situaciones, las acciones que son mejores para uno mismo son las que asignan recursos orientadas a las propias necesidades, ignorando las necesidades del grupo en su conjunto. Pero si todos intentan lo mismo, maximizando su propio beneficio, el asunto sería contraproducente. Todos, incluido uno mismo, empeorarán. Hasta hace un tiempo, si nos imaginamos siguiendo fuertemente una motivación egoísta o altruista para hacer frente a los problemas que plantean los dilemas sociales de una comunidad, podríamos imaginar un pronóstico sombrío. Hoy, sin embargo, el colectivismo tampoco es una solución, porque los problemas sociales se han hecho más complejos e interrelacionados, es decir, no es posible atacar verdaderamente un problema social pensando en un sólo colectivo, porque, aunque hay evidencia de que cuando se enfrentan a un dilema social, ya sea en un laboratorio de investigación o en la vida real, muchas personas no buscan maximizar sólo su propio bienestar, sino que también hay quienes buscan mejorar el bienestar del grupo (p. ej. Alfano & Marwell, 1980; Brewer & Kramer, 1986) aunque inducir este motivo en alguien que no es miembro del grupo resulta más improbable.



### 3.4 Principalismo: Acción prosocial orientada a mantener principios morales

El principalismo es el motivo cuyo fin último es mantener un principio moral (Batson, 1994). No es sorprendente que la mayor parte de los filósofos hayan argumentado la importancia de un motivo para actuar por el bienestar de otros distinto del egoísmo. Sin embargo, desde Kant (1785/1898; citado por Batson, 2002) la mayoría también ha abogado por un motivo distinto del altruismo y del colectivismo. Los filósofos de la Moral rechazan apelar al altruismo basado en sentimientos de empatía, comprensión y compasión porque les parece que estas emociones son demasiado cambiantes y acotadas; y también rechazan apelar al colectivismo porque está vinculado a los límites del colectivo. Estos filósofos suelen invocar el motivo cuyo fin último es mantener algún principio moral imparcial y universal. Por ejemplo, el filósofo John Rawls (1971; citado por Batson, 2002) argumentó un principio de justicia basado en la asignación de bienes a los miembros de una sociedad desde una posición llamada “detrás del Velo de la Ignorancia”, donde nadie conoce su lugar en la sociedad —príncipe o pobre, obrero o abogado, género u origen étnico. ¿Por qué se requiere esta postura?. Porque esto elimina parcialidad y seducción por un interés especial. Llama a actuar por el bien común, a menudo, apelando a un principio. Se dice que votar es nuestro deber, que no se tiene derecho a dejar la basura en el parque para que otro lo limpie, que se debería desarrollar la sociedad en que vivimos, etc.

*Problemas del principalismo.* El mayor problema con el principalismo como fuente de motivación para actuar en beneficio de otros es saber cuándo y cómo un principio dado debe aplicarse. Podría parecer que los principios morales, al menos los universales, siempre se aplican, pero esto no es tan simple. La mayor parte de nosotros somos adeptos a la racionalización, justificándonos a nosotros mismos o a otros, respecto a por qué una situación que nos beneficia a nosotros o a las personas por las que nos preocupamos, no viola nuestros

principios morales. Lo abstracto de los principios morales y su multiplicidad, hace que sea fácil su racionalización (Bandura, 1991). La destreza en esquivar la idea central de los principios morales puede explicar la escasa relación empírica entre principios morales y conducta prosocial (Blasi, 1980). Tal vez los principios morales sirven más para censurar o ensalzar las acciones de otros que para motivar la nuestra. Tal vez adherir a un principio moral es sólo un fin instrumental en el camino de alcanzar el fin último egoísta de beneficiarnos a nosotros mismos, al evitar la censura social y/o personal o ganando estima social y autoestima.

Ésto no significa que nos falte sensibilidad moral; de hecho, la mayoría de nosotros consideramos que somos altamente morales (Sedikides & Strube, 1997; citado por Batson, 2002). Sin embargo, cuando nuestro propio interés es mejor servido violando principios morales confesados, se pueden encontrar vías relativamente fáciles para hacerlo sin un coste moral. Encontramos formas de vernos a nosotros mismos como justos (o al menos no injustos) mientras evitamos el coste de ser verdaderamente justos. Estas estrategias hacen que los principios morales se vean confirmados o al menos no sean desconfirmados, pero es evidente que entonces la motivación para mantener estos principios parece débil.

Una serie de procesos psicológicos pueden contribuir a esta debilidad en la motivación moral. En primer lugar, las personas pueden olvidar, convenientemente, pensar acerca de sus principios morales, si esa omisión sirve a sus propios intereses (Bersoff, 1999). En segundo lugar, las personas pueden racionalizar activamente, convenciéndose a sí mismos de que sus principios morales no se aplican en las personas cuyos intereses están en conflicto con los propios (i.e., exclusión moral)(Staub, 1990) o en una situación específica (i.e., separación moral) (Bandura, 1991). En tercer lugar, las personas pueden engañarse a sí mismos en la creencia de que han actuado de manera moral, incluso cuando no hay la ambigüedad

suficiente que les permita parecer morales sin tener que serlo (i.e., hipocresía moral) (Batson, Kobrynowicz, Dinnerstein, Kampf & Wilson, 1997).

### 3.5 Una breve conclusión al análisis presentado

En suma, la presentación de estos cuatro motivos ofrece al menos dos posibles conclusiones. La primera, es que la teoría e investigación soporta la existencia de motivos que promueven la conducta prosocial distintos del autointerés, lo cual hace posible que nuevos recursos y planteamientos no egoístas, como el de esta tesis, puedan ser más convincentemente (y convenientemente) abordados. La segunda es que todo motivo conlleva inevitablemente, de la mano de sus posibilidades, una serie de fortalezas y debilidades a la hora de promover la conducta prosocial.

Por ejemplo, invocar bienintencionadamente la motivación egoísta o incluso el egoísmo ilustrado, puede resultar contraproducente al socavar otras formas de motivación. Proporcionar dinero u otras recompensas extrínsecas a cambio de conducta prosocial puede conducir a las personas a interpretar su motivación como egoísta incluso cuando no lo es (Batson, Coke, Jasnosi & Hanson, 1978) y cuando la recompensa es retirada, la conducta puede desaparecer (Stukas, Snyder & Clary, 1999). De esta manera, la suposición de que sólo hay una respuesta a la pregunta de por qué la gente actúa prosocialmente -el egoísmo- puede convertirse en una profecía auto-cumplida (Batson, Fultz, Schoenrade & Paduano, 1987; Miller & Ratner, 1998).

El altruismo inducido por empatía y el colectivismo son, potencialmente, motivos poderosos orientados al otro, pero están limitados en su ámbito o alcance, y por lo tanto, producen parcialidad, es decir, una preocupación especial por una o algunas personas en particular o por un grupo determinado. La empatía permite que incluso se llegue a ignorar el

bienestar del grupo, no sólo para beneficiarnos a nosotros mismos, sino también para beneficiar a aquellos individuos por quien se siente especial preocupación (Oceja, 2008; Batson & cols., 1995).

Por su parte, el colectivismo se presenta como un elemento muy importante en el asunto de mantener el bienestar del grupo del cual formamos parte. Pero su elicitación formará, directa o indirectamente, la idea de un otros, es decir, de un exogrupo que en situación de conflicto, de manera casi inevitable, se intentará que resulte desfavorecido (p. ej., Benson, Dehority, Garman, Hanson, Hochschwender, Lebold, Rohr & Sullivan, 1976; Clark, 1974; Franklin; 1974; Sissons, 1981).

En definitiva, el motivo que presentamos en este trabajo (e. i. Quijotismo) no pretende ser la quintaesencia de la motivación prosocial, sin embargo, creemos que podría convertirse en una alternativa para, al menos, algunos de los problemas que presentan estos cuatro motivos y además, un elemento de interacción potencialmente adecuado si se trata de complementar y maximizar sus diversas posibilidades en la promoción de conducta prosocial.

## 4 Otros enfoques en el estudio de la conducta prosocial

### 4.1 Emociones morales positivas

Las emociones morales representan un elemento muy importante en el aparato moral humano. En los siguientes apartados nos referiremos nuevamente a la empatía, especialmente en contraposición al estrés empático y luego a la emoción moral que se ha denominada *elevación* (Haidt, 2000).

*Empatía.* De estas emociones de valencia positiva es la empatía la que ha sido más ampliamente propuesta e investigada como responsable de la conducta prosocial y

estrechamente vinculada a la motivación altruista. La conceptualización actual de la empatía integra componentes tanto afectivos como cognitivos. Feshbach (1975) por ejemplo, definió empatía como una “respuesta emocional compartida entre un observador y una persona-estímulo”. En resumen, se ha sugerido que la respuesta empática requiere tres capacidades o habilidades interrelacionadas: (a) la habilidad cognitiva de tomar la perspectiva de otra persona, (b) la habilidad cognitiva de discriminar y reconocer adecuadamente la experiencia afectiva de la otra persona y, (c) la capacidad afectiva de experimentar personalmente un registro de emociones (donde la empatía implica compartir la experiencia emocional del otro). De forma similar Coke y sus colaboradores (Coke, Batson & McDavis, 1978) propusieron un modelo de dos etapas de la respuesta empática, en la que la toma de perspectiva facilita la preocupación empática, la que lleva al deseo de ayudar.

También cabe destacar que se ha hecho la distinción entre empatía y simpatía. Eisenberg (1986) explica que la simpatía implica sentimientos de preocupación por el estado emocional del otro, pero que no implica necesariamente la experiencia vicaria de los sentimientos o emociones de la otra persona (p. ej., “emotional matching”). De este modo, se puede sentir preocupación (p. ej., simpatía) por un individuo enfadado sin llegar a estar uno mismo vicariamente enfadado (i.e., una reacción empática).

Otros investigadores han distinguido entre la empatía centrada en el otro y el malestar personal (o estrés empático) centrado en uno mismo (Batson, 1990; Batson & Coke, 1981; Davis, 1983). La empatía centrada en el otro implica tomar la perspectiva del otro y una experiencia emocional vicaria similar. Esta respuesta a menudo implica sentimientos de simpatía y preocupación por la otra persona y con frecuencia lleva a la conducta prosocial. Fundamentalmente, el foco empático individual se mantiene en la experiencia y necesidad de la otra persona, no en su propia respuesta empática. En contraste, el estrés empático

autoenfocado implica enfocarse preliminarmente en los sentimientos, necesidades y experiencias de quien simpatiza. La investigación empírica ha subrayado la importancia de esta distinción (Oceja, López-Pérez, Ambrona & Fernández, I., en prensa). Como hemos dicho, la preocupación empática se ha vinculado a la motivación altruista, mientras que el estrés empático autoenfocado no está relacionado con este tipo de motivación (Batson, Dyck, Brandt, Batson, Powell, McMaster & Griffitt, 1988) y puede, de hecho, interferir en la conducta prosocial (p. ej., Davis & Oathout, 1987; Estrada, 1995).

La empatía y la simpatía han sido citados como centrales para el sistema afectivo moral del ser humano por al menos tres razones (Eisenberg, Spinrad & Sadovsky, 2006). Primero, las reacciones empáticas hacia el malestar de otros elicitán a menudo sentimientos de preocupación por aquel en malestar (Feshbach, 1975). Segundo, esta preocupación empática suele promover la conducta en busca de resolver su malestar (Batson, 1991; Eisenberg & Miller, 1987). Por último, los sentimientos de empatía son capaces de inhibir la agresión y otras conductas antisociales (Feshbach & Feshbach, 1969; Miller & Eisenberg, 1988).

*Elevación.* Del mismo modo que el disgusto es la emoción moral que las personas experimentan cuando se observa una violación ética o de una divinidad, la elevación es la emoción positiva elicitada cuando se observa a otros conducirse de una forma particularmente virtuosa, loable o *sobrehumana* (Haidt, 2000). En un estudio realizado con estudiantes de colegio, Haidt y sus colaboradores (2002; citado por Tangney, Stuewig & Mashek, 2007) exploraron la fenomenología de la elevación, pidiendo a los participantes que recordaran “una caso de manifestación de la mejor o más elevada naturaleza humana”. Los participantes reportaron calidez (“warm”), agrado (“pleasant”), una sensación de *hormigueo* (“tingling”) en su pecho, y se sintieron abiertos hacia los demás del mismo modo que su atención se volvía *hacia fuera*, y además se sintieron motivados a conducirse prosocialmente y de convertirse

ellos mismos en mejores personas. A este respecto, la elevación ha sido citada como “la quintaesencia en emoción positiva, especialmente apta para promover o acoger un 'amplio cimiento' de la orientación hacia el mundo” (Tangney, Stuewig & Mashek, 2007).

#### 4.2 Breve revisión de la investigación y teorías acerca de la conducta prosocial de alto coste

Los estudios que abordan la búsqueda de antecedentes para la conducta prosocial de alto coste corresponden a un punto de vista teórico y metodológicamente distinto del propuesto en este trabajo. En general, tales investigaciones buscan describir una personalidad altruista o moral a través de estudios de casos y psicobiografías. Algunos ejemplos importantes incluyen un análisis de la vida de Ghandi (Erikson, 1969), los estudios sobre filántropos (Monroe, 2002), rescatadores de judíos en la Europa nazi (Oliner & Oliner, 1988), voluntarios en casas de ayuda (Oliner, 2003) y “héroes” que arriesgaron su vida para salvar a otros (Oliner, 2003). A continuación desarrollaremos algunos de los que produjeron, a nuestro entender, los resultados más representativos de esta línea de investigación.

En el trabajo de Oliner y Oliner (1988) se comparó a 406 personas que habían rescatado a judíos en la época del holocausto, con otros 126 que no lo hicieron. Los resultados mostraron algunas características propias de las personas que ayudaron, a saber, autoconcepto alto en empatía, creencia en el mundo justo, socialmente responsables, locus de control interno y menos egocéntricas. Bierhoff tomó los resultados de Oliner y los replicó parcialmente en un estudio sobre personas que ayudan o intervienen primero tras un accidente de tráfico (Bierhoff, Klein & Kramp, 1991). En este estudio quienes ayudaron comparados con quienes no ayudaron puntuaron más alto en las versiones alemanas de una escala de responsabilidad social, en un cuestionario de empatía y en la creencia del mundo justo.

Por su parte, Colby y Damon (1992) realizaron un análisis cualitativo de una pequeña muestra de activistas sociales. Esta muestra fue analizada por una panel de expertos en ética, quienes formularon varios criterios de clasificación de lo que llamaron *excelencia moral*. Los autores infirieron cuatro procesos de desarrollo que subyacen a la adquisición y conservación de acciones y objetivos morales. Estos procesos incluyen la disposición a la búsqueda de cambio, certeza acerca de valores y principios morales, la disposición a la apertura mental y a la búsqueda de la verdad, optimismo, humildad, amor y fe subyacente y una identidad que combina los aspectos morales y personales de su vida y se enfoca a la integridad. Aunque este caso de estudio entrega algunas interpretaciones interesantes, la falta de una comparación entre grupos y de una metodología sistemática y objetiva deja numerosas cuestiones sin resolver.

Un estudio más sistemático fue realizado por Midlarsky, Jones y Corley (2005) quienes compararon a rescatadores del holocausto con grupos conformados por observadores presenciales e inmigrantes previos a la guerra. A estos adultos, ya ancianos, se les suministraron medidas de personalidad del tipo autoreporte casi medio siglo después de la segunda guerra mundial. Aquellos que rescataron se distinguieron de los grupos de control en algunas variables de la personalidad, caracterizándose especialmente por mostrar evidencia de una *personalidad altruista* (valores altruistas internalizados, sentido de la responsabilidad social y preocupación empática). Sin embargo, se han sugerido precauciones en la interpretación de estos resultados, dado que los grupos de control vivieron en las mismas áreas de Europa que los rescatadores, pero no se compararon otros aspectos demográficos.

Más recientemente, Walker y Frimer (2007) buscaron profundizar en la descripción de la personalidad moral a través de otro estudio de casos con ejemplos de *ayuda caritativa* (durante largos períodos de tiempo) y *valiente* (arriesgándose por otros) usando medidas de



personalidad y entrevistas semi-estructuradas. Los resultados muestran que los que ayudaron de forma valiente, comparados con un grupo de control, puntuaron más alto en los temas de motivación “agency” y “communion”; específicamente, fueron más tendientes a construir eventos críticos de reivindicación, identificaron más frecuentemente personas que ayudan y expresaron más apego en sus relaciones, todo ello en la etapa temprana de su vida. Por otra parte, la muestra *caritativa* puntuó más alto en “nurturance”, “generative” y “optimism” que los ejemplos valientes. En este estudio se esperaba encontrar diferencias entre un tipo y otro de actores prosociales, sin embargo, y a pesar de las diferencias descritas, los autores concluyen que las mismas son escasas y que es posible que exista un núcleo de personalidad prosocial común.

Cabe destacar que ninguno de estos estudios ha demostrado causalidad, son estudios correlacionales y por lo tanto, la interpretación de sus datos mantiene diversos interrogantes.

Desde un enfoque diferente, algunas teorías psicológicas han intentado establecer las condiciones que deberían actuar conjuntamente para que la poderosa motivación de la autoprotección, o en general, el egoísmo, sea sobrepasado.

*Teoría del Objetivo Personal de Staub.* Estos objetivos personales denotan orientaciones motivacionales individuales (motivadores potenciales) que pueden variar en importancia y desarrollo en los individuos. Que un objetivo sea activado y con ello la fuerza de alcanzar este objetivo, dependerá de la interacción de los activadores potenciales de la situación y de la importancia de este objetivo para el individuo. De acuerdo con Staub (1996), un objetivo de orientación prosocial involucra una orientación positiva hacia los otros, la valoración del bienestar de los otros y el sentirse personalmente responsable por el bienestar de otros. Además, un segundo componente de *deber* u *obligación* también puede ser parte del objetivo prosocial. Este último componente es menos orientado al otro, pero según Staub,

también puede conducir a la conducta prosocial. La orientación hacia un objetivo prosocial puede ser desarrollada a través de adscripción a la seguridad e identificación, el cual provee de las condiciones para generar un objetivo poderoso del tipo afiliación. Staub (1993) argumenta que las personas cambian como resultado de sus propias acciones y que podemos llegar a ser, del mismo modo, actores continuamente prosociales o antisociales. Otros investigadores han mostrado que las experiencias tempranas pueden tener una significativa influencia en los valores prosociales y la conducta de los niños (p. ej., Eisenberg, 1992). Pero los objetivos prosociales continúan siendo influyentes a través del comportamiento adulto y pueden mejorar tanto por el cambio de sus valores como de las características personales (p. ej., experiencias exitosas que llevan al sentimiento de competencia en situaciones prosociales, sensibilidad hacia las necesidades de los demás o desarrollo de habilidades) o por experiencias que hacen estos objetivos más importantes para el individuo.

Esta teoría sugiere que existen combinaciones de objetivos personales, situaciones y características secundarias de los individuos que pueden despertar objetivos prosociales que resulten más fuertemente activados que los objetivos egoístas. Esta combinación podría ser diferente para diferentes personas o en la misma persona bajo circunstancias distintas. Pero lo que esta teoría no explica es la estrategia de decisión utilizada, especialmente, en este tipo de conducta. Es decir, cuál es la particular combinación que permite este fenómeno. El modelo es algo así como una caja negra que explica el resultado, aunque no establece el cómo.

*Proceso de Toma de Decisiones Sociales de Darley y Latané (1968).* Este modelo se propuso para explicar el fenómeno de la intervención del espectador. Esto es, cuando se requiere conducta prosocial no premeditada en el momento de una emergencia (la conducta que antes se ha tipificado como conducta heroica) porque conlleva un coste o riesgo significativo para el actor. Creemos que este modelo ofrece un marco en que las características

peculiares de la decisión de involucrarse en conducta de alto coste puede ser parcialmente explicada.

El modelo de Darley y Latané muestra que la decisión de un espectador de intervenir en una emergencia está llena de obstáculos en cada una de sus pasos y por lo tanto, no es obvio, ni mucho menos, que ocurra. Estos obstáculos y estos pasos, explican por qué los individuos bienintencionados y bondadosos, que se preocupan por el malestar de otro, en muchas ocasiones no intervienen. Staub (1978) discute esto en detalle y otros investigadores han ofrecido revisiones del modelo o propuestas similares de modelos de toma de decisión (Bar-Tal, 1976; Schwartz, 1977). Estos modelos se han preocupado de la conducta prosocial entendida como una categoría lo más amplia posible (no necesariamente altruista, en pureza) y existe acuerdo acerca de algunas variables predictoras, pero los estudios que se han enfocado en el rescate de judíos durante la segunda guerra (Gross, 1994; Monroe, 1991; Monroe, Barton & Klingemann, 1990; Oliner & Oliner, 1988; Staub, 1993) han determinado que estas mismas variables no predicen selectivamente conducta prosocial de alto coste, por lo tanto, el modelo de Darley y Latané aplicado a este tipo de conducta no puede ser asumido. En todo caso, una teoría que explique esta conducta debería dar cuenta de la observación de que no todos los individuos altruistas tuvieron la voluntad de involucrarse en este tipo de conducta y que quienes lo hacen no lo hacen persistentemente.

En todo caso, el modelo Darley y Latané fue posteriormente modificado para poder explicar la conducta prosocial de alto coste. Inicialmente el modelo contaba con cinco pasos: (I) atención, (II) interpretar que la situación requiere una respuesta, (III) aceptar la responsabilidad, (IV) decidir el curso de acción apropiado y (V) la acción. Para que el modelo sea extendido a la conducta prosocial de alto coste se deben agregar dos pasos adicionales: (VI) mantenerse: decidir continuar con la decisión y (VII) reestudiar el yo en

relación con la situación y la conducta. Este último paso se refiere a la transformación del sentido del yo, lo que ocurriría cuando alguien actuado prosocialmente en una situación de estas características, una transformación que Fogelman (1994) llamó el *yo rescatador* y Staub (1978) llamó “heroic helper”.

*Hipótesis de empatía-altruismo.* Batson (1989) presentó una importante tercera aproximación a la conducta prosocial. Describió un modelo de dos vías de motivación prosocial que toma en cuenta investigaciones acerca de motivación egoísta para la conducta prosocial (la reducción del malestar inducido por el malestar de otro o la anticipación de recompensas o castigos sociales o psicológicas) y la hipótesis de empatía-altruismo. Ninguna de las dos vías que involucran motivación egoísta pueden dar cuenta de la conducta de alto coste, puesto que se buscarían otras estrategias más económicas que permiten obtener el fin último egoísta perseguido. La vía de la empatía, en cambio, podría aplicarse en algunas instancias, pero requiere de algunos supuestos similares al modelo de Staub. Por un lado, al parecer no es posible sentir empatía por una categoría social abstracta (p. ej., una comunidad) y por otro, que es más probable que se produzca por quienes son amigos, familiares, u otras personas cercanas a nosotros, por alguien al que se está efectivamente relacionado, por quien uno se siente responsable o por alguien cuya perspectiva se adopta (Batson, 1991).

*Razonamiento Moral.* Esta teoría (también llamada teoría del desarrollo cognitivo o Teoría del Desarrollo Moral Racional) fue cimentada en uno de los trabajos clásicos de Piaget (1932) y acepta que el desarrollo intelectual es un proceso de adaptación a través de procedimientos de asimilación y acomodación en un desarrollo invariablemente continuo que va desde lo sensorio-motor, a lo pre-operacional, al funcionamiento concreto y luego al funcionamiento del pensamiento formal.

De las teorías del razonamiento moral, la de Kohlberg (1976) es una de las más

conocidas. En palabras de Kohlberg (1976) “actuar en una forma altamente moral requiere un alto nivel de razonamiento moral... el razonamiento moral es un buen predictor de la acción” (p. 32). Kohlberg identificó una secuencia universal e invariante de seis estadios de razonamiento moral que se agrupan por pares dentro de tres niveles: pre-convencional (juicio basado en las consecuencias inmediatas para uno mismo), convencional (juicio basado en normas sociales, reglas y leyes), y pos-convencional (juicio basado en principios morales universales que trascienden y sobrepasan las convenciones sociales de la sociedad).

El principio moral que Kohlberg consideró más importante fue un principio neo-kantiano de justicia por el cual cada individuo está de acuerdo con la igualdad de derechos y dignidad en un *reino de fines* (Batson & Powell, 2003). Desde un comienzo esta teoría estuvo llena de controversia. Primero, existe evidencia de que la universalidad del desarrollo moral, en la forma invariante en que lo describe Kohlberg, ha sido seriamente criticado y discutido (Kurtines & Greif, 1974; citado por Batson & Powell, 2003). Segundo, el vínculo entre el nivel de desarrollo moral y la conducta prosocial es, por mucho, menos clara de lo que se pudiera esperar (Blasi, 1980; Eisenberg, 1991; citados por Batson & Powell, 2003).

## 5 Un enfoque metodológico para la comprobación empírica de un motivo social

### 5.1 Ciencia aristotélica versus Ciencia galileana

La estrategia general que guiará nuestro trabajo asume un acercamiento científico bien definido. A este tipo de acercamiento Kurt Lewin (1935, citado por Batson, 1991) le ha llamado galileano, en oposición al aristotélico. Lewin basó esta distinción en un planteamiento de Erns Cassirer (1910/1921; citado por Batson, 1991) y dado que muchos investigadores de la Psicología utilizan un acercamiento más bien aristotélico, creemos que

este tema requiere ser comentado.

La diferencia más clara entre la estrategia galileana y la aristotélica está en el rol de la observación empírica. La ciencia aristotélica se basa en la inducción clásica, la cual comienza con observaciones particulares que requieren ser ordenadas conceptualmente y clasificadas de acuerdo a ello en tipos, para que luego, a partir de estos tipos, se generen explicaciones particulares como resultado de sus atributos. En cambio, la ciencia galileana se basa en el método hipotético-deductivo (Popper, 1959). Desde este punto de vista se comienza con la creación de un modelo explicativo a partir del cual se derivan predicciones empíricas y, finalmente, se comprueban estas predicciones a través de la observación empírica.

Aunque son muy profundas las diferencias de las estrategias aristotélica y galileana en el ámbito de la observación empírica, Lewin (1935) argumentó que esta distinción se vuelve aún más grande si se considera que difieren en su lógica subyacente, y más aún, en su concepto de realidad.

*Ciencia aristotélica.* Para Aristóteles el foco de atención está en los fenómenos observados, lo cuales son agrupados en clases de acuerdo a sus atributos comunes. La regularidad o legitimidad ha sido concebida históricamente en términos de frecuencia de ocurrencia. Al observar en una serie de ocasiones que los objetos pesados caen rápidamente y que los objetos livianos caen más lentamente o incluso suben, como lo hacen las llamas en el fuego, Aristóteles concluyó que los elementos livianos tienen como parte esencial de su naturaleza la tendencia a subir, en cambio, que los objetos pesados tienen una tendencia a bajar. La invariabilidad histórica en el comportamiento de fenómenos observados es tomada como evidencia de que estos fenómenos están obedeciendo a leyes naturales. Además, los conceptos de la ciencia aristotélica, a menudo, tienen un carácter valorativo; por ejemplo, “las

más altas formas de movimiento -circular- que ocurren sólo en los cielos” (Batson, 1991).

*Ciencia galileana.* La ciencia galileana se separa de la ciencia aristotélica en cada uno de estos aspectos. Por un lado, rechaza el énfasis en la clasificación en tipos de los fenómenos observados, en la frecuencia histórica de los fenómenos y en las definiciones valorativas. Los conceptos que se usan en la ciencia galileana son más dinámicos y relacionales. Por ejemplo, los movimientos de los objetos no son descritos generalmente en términos de atributos de tipos de objetos (p. ej., los objetos livianos se elevan, los objetos pesados caen) sino en términos intangibles, aunque empíricos, que se enfocan en el movimiento en sí mismo, es decir, velocidad y aceleración. Lewin (1935) llamó a estos conceptos intangibles condicionante-genético o genotípico, porque especifican la condición subyacente necesaria para generar fenómenos observables, o fenotípicos.

En la ciencia galileana la legitimidad no está determinada por la frecuencia de ocurrencia, como en la ciencia aristotélica. La legitimidad es asumida como más universal y más específica. Es más universal en la medida que las leyes y relaciones postuladas son las mismas en distintas situaciones. De este modo, la misma ley de movimiento se aplica para los objetos livianos y pesados. Ésto es, “una unidad comprensible y exhaustiva del mundo físico. La misma ley gobierna el curso de las estrellas, la caída de las piedras y el vuelo de los pájaros” (Lewin, 1935, p. 10; citado por Batson, 1991). La legitimidad es más específica en aquellas leyes aplicadas a casos individuales, sin reparar en cuán inusual es. De este modo, la misma ley de movimiento se aplica a las llamas que abrasan el campo a su alrededor, como a las que suben hacia el cielo.

Finalmente, el concepto de ciencia galileana no es valorativa. Con ello se intenta dar cuenta del orden natural tal como es, sin dibujar inferencias acerca del orden natural desde creencias preconcebidas acerca de la forma en que *debería ser*.

## 5.2 Métodos de investigación en Ciencia galileana

Una vez que los científicos Galileanos proponen una relación entre conceptos genético-condicionales para dar cuenta de algún fenómeno observado (fenotípico), ¿cómo saben si las relaciones hipotetizadas son correctas?.

El método que utilizó Galileo para comprobar sus ideas acerca de la aceleración en la caída de cuerpos proporcionó el modelo. En concreto, después de que Galileo desarrollara los conceptos que le permitieron postular los principios generales y universales para el comportamiento de la caída de los cuerpos, comprobó la validez de estos principios en el laboratorio, no en el campo. Además, para comprobar sus principios ni siquiera permitió que los cuerpos cayeran libremente, sino que construyó una situación totalmente artificial, virtualmente no existente en el mundo fuera del laboratorio. Lo que hizo fue hacer rodar bolas de distinto peso en un plano inclinado, de tal forma que el efecto esperado fuese más fácilmente observable, controlando, en todo caso, que estas condiciones no modificaran la lógica de los supuestos teóricos que soportan las hipótesis. Es decir, manipulando la situación, para hacer observable un fenómeno esperado.

Desde la perspectiva de la ciencia aristotélica, la estrategia de Galileo fue completamente equivocada. Tanto porque creó un evento, aunque no del todo artificial, desconocido en el mundo fuera del laboratorio, como porque además este evento no involucra, de forma rigurosa, el fenómeno en cuestión, es decir, la caída libre de los cuerpos. Con lo cual el experimento de Galileo adolece completamente de lo que hoy se conoce como validez ecológica o externa.

Los experimentos de laboratorio son ,a menudo, objeto de la crítica aristotélica. Estas críticas incluyen, por ejemplo, experimentos conducentes a comprobar si la motivación para conducirse prosocialmente es genuinamente prosocial o egoísta (Batson, 1991). Si, por



ejemplo, se configura un estudio experimental donde se expone a un grupo de estudiantes de primer año de Psicología la oportunidad de ayudar a otro estudiante en necesidad, en el cual se controlan sistemáticamente los beneficios para el otro y los beneficios para sí mismo, es posible recibir críticas desde el enfoque Aristotélico como : ¿ podrían personas que no son estudiantes responder a este tipo de situación de la misma forma respecto a un estudiante en necesidad?, ¿ lo harían personas de otra cultura?, ¿qué sucedería si la persona en necesidad no fuese un estudiante?, ¿qué sucedería si la ayuda supusiera un mayor coste? o ¿este tipo de situación podría ocurrir en la vida real?.

Desde una perspectiva aristotélica las preguntas de este tipo aparecen como centrales porque su preocupación proviene de la frecuencia histórica de ocurrencia, lo que representa la universalidad y representatividad de un fenómeno. Desde una perspectiva galileana estas preguntas podrían considerarse tangenciales. El enfoque Galileano implica que no se asume el que todas las personas podrían o deberían responder igual a la misma situación, ni tampoco que una persona pueda o deba responder de manera similar en diferentes situaciones, ni se preocupa especialmente por estudiar los eventos que ocurren naturalmente.

La ciencia galileana, en principio, se preocupa de asuntos distintos a la validez ecológica comprobando, más bien, que las relaciones hipotetizadas entre constructos subyacentes no varían. Si una relación A-B es hipotetizada, entonces en la medida en que la variable A se presente en determinada situación, tanto si ocurre naturalmente como si se manipula artificialmente, debería observarse la manifestación hipotetizada de la variable B, a menos que, claro, la situación sea influida a la vez por otras variables. De este modo, si la variable A no se presenta para algún individuo o en alguna situación, o si se presentan a la vez otras variables no controladas, entonces no es posible esperar que se observe la relación A-B.

Desde una perspectiva galileana, la experimentación en laboratorio puede ser criticada

por su falta de validez cuando: (a) las variables implicadas en la relación hipotetizada no sean las correctas o (b) cuando se excluyen del modelo potenciales variables que puedan afectar la relación hipotetizada, y dependiendo de la importancia de estas variables no contempladas el modelo, podría considerarse incompleto o erróneo. Lo que es irrelevante desde este enfoque es si el fenómeno implica una gran frecuencia de ocurrencia o si se trata de eventos inusuales, tanto si el fenómeno se da en condiciones naturales o de laboratorio (Batson, 1991).

Por otra parte, desde una perspectiva galileana, no es posible tomar las excepciones con liviandad. Como Lewin (1935; citado por Batson, 1991) aseveró, las excepciones “de ninguna manera confirman la regla, sino, al contrario, son refutaciones completamente válidas, aunque sean excepcionales, al menos hasta que sea demostrada como una excepción singular”.

En ciencia galileana los fallos son tan importantes porque las observaciones empíricas no están hechas en base a una generalización inductivo-probabilística, sino que están hechas para comprobar deducciones hechas respecto a relaciones invariantes.

Desde este enfoque el asunto de dar respuesta a la cuestión empírica se puede resumir en dos pasos (Lewin, 1951; citado por Batson, 1991). En primer lugar, enfocarse hacia la infinita variedad de la experiencia para desarrollar uno o más modelos generales respecto a constructos subyacentes que pueden explicar esta infinita variedad. Esta estrategia puede parecer contraria al punto de vista de que la ciencia trata sólo con los hechos, pero para Lewin es la teoría la que nos lleva al corazón de la ciencia (Batson, 1991). De ser acertado, un modelo teórico debe ser capaz de predecir la experiencia observada a través de un rango de situaciones diferentes, lo que nos lleva al segundo paso del acercamiento de Lewin. Los modelos teóricos alternativos son comprobados generando predicciones empíricas únicas para cada modelo y realizando observaciones empíricas relevantes. Lewin fue un innovador

desarrollando vías de investigación que podrían crear situaciones en que las observaciones empíricas relevantes pudieran llevarse a cabo, incluso para conductas sociales complejas como la conducta prosocial (Batson, 1991).

## 6 Conclusiones al marco teórico

En el presente capítulo hemos intentado establecer cuál es el enfoque de la motivación desde el cual parte nuestro planteamiento. Hemos revisado que cuando se propone una explicación causal de la conducta (i.e., motivo) es importante no basar dicha explicación en la conducta observada, sino que en el fin último que en definitiva guía a las personas a realizar determinadas acciones.

Hemos visto que la conducta de una persona dada en una situación determinada responde tanto a los antecedentes personales como a las características situacionales, y que un más amplio conocimiento de ambos aspectos mejora la posibilidad de predecir la conducta. Asimismo, se estableció que la teoría de valores es una herramienta útil en la localización y activación de estados valorados generales que pueden motivar a las personas.

Por otra parte, se mencionaron las emociones positivas de empatía y elevación. La primera por tratarse de un concepto clave en conducta prosocial que será preliminarmente tratado en la comprobación empírica del planteamiento y la elevación por su potencial papel en una hipotética futura línea de investigación.

Además, dado que la conducta prosocial de alto coste será un importante elemento de análisis, hemos realizado una breve revisión de la investigación y la teoría que se ha ocupado directa o indirectamente de su explicación.

Por último establecimos que, en línea con la revisión teórica previa, nuestra forma de entender la investigación científica es más bien galileana, y lewiniana, que aristotélica. El

proceso de comprobación del motivo que presentamos ha sido diseñado con estos criterios.

Todos estos elementos jugarán un papel en la propuesta y comprobación que forman el núcleo de este trabajo y que comienzan en el siguiente capítulo con una propuesta de su caracterización.

*“Existen dos mundos irreconciliables: el mundo aparente de bachilleres, duques y canónigos, y el mundo espiritual de Don Quijote de la Mancha. ¿Cual es el verdadero?. La esencia del quijotismo es la locura, pero esta locura, en el mundo espiritual, no es más que el heroísmo y la bondad suprema.”*

(Ugarte, 1951. Unamuno y el Quijotismo)

## Capítulo II

### Caracterización de un nuevo motivo social: El Quijotismo

El principal objetivo de este trabajo consiste en presentar un motivo inédito que hemos denominado Quijotismo. Al igual que otros motivos (i.e., colectivismo, altruismo, egoísmo, principalismo) la activación del Quijotismo afectará la interpretación de la situación aumentando la probabilidad de que se realice una conducta prosocial, sin embargo, se diferencia de ellos en al menos tres aspectos. En primer lugar, el estado motivacional que subyace al Quijotismo sería la tendencia humana hacia lo trascendente (p. ej., Kant 1781, 1783). En segundo lugar, proponemos que esta tendencia, natural e inevitable en el ser humano, promueve un motivo diferenciado cuyo fin último puede ser definido como el impulso a mejorar el bienestar del mundo. En tercer lugar, dado que la tendencia humana hacia lo trascendente se caracteriza, de manera simplificada, por una doble orientación formada por la búsqueda de exploración y cambio, y una entidad trascendente integradora de toda interacción, proponemos que la presencia de una orientación valorativa que represente esta doble orientación facilitaría la activación del motivo Quijotismo.

En línea con estos antecedentes, en presencia del Quijotismo se realizaría una interpretación diferenciada de la situación, prestando una mayor atención a los beneficios, especialmente trascendentes, y una menor atención a los costes involucrados. Esta interpretación diferenciada implicaría un especial consecuente en la conducta, a saber, que aumentaría la probabilidad de que se realice una acción prosocial más independientemente del coste personal implicado.

El Quijotismo, al igual que otros motivos descritos en el Capítulo I, tiene posibilidades que será necesario investigar, pero fundamentalmente podría conformarse en una respuesta

nueva y relevante a la pregunta por qué las personas se conducen prosocialmente: En ocasiones, para mejorar el bienestar del mundo.

En el presente capítulo se intentará aclarar esta caracterización tanto en sus antecedentes como en sus implicaciones conductuales.

## 1 Antecedentes del Quijotismo

### 1.1 La tendencia humana subyacente al fin último de mejorar el bienestar del mundo

Immanuel Kant (1781, 1783) describió la tendencia humana hacia lo trascendente en la discusión acerca de la posibilidad de la metafísica como ciencia. Tal como lo explica el filósofo, esta característica influye en nuestra interacción con el mundo impulsándonos hacia la búsqueda de nuevas experiencias (i.e., la orientación al cambio) y hacia una mayor conexión de las mismas respecto a una entidad trascendente (p. ej., el mundo en su totalidad).

De este modo, postulamos que esta tendencia hacia lo trascendente es la que subyace al fin último de mejorar el bienestar del mundo, y la provee de la doble orientación que lo caracteriza (al cambio y al mundo).

### 1.2 La entidad trascendente mundo

La entidad mundo como la idea de totalidad es un elemento fundamental en la construcción de la realidad y como tal está siempre presente en la discusión filosófica. Por ejemplo, ya en el siglo XX Heidegger (Heidegger & Stambaugh, 1996) define que la primera determinación de la Existencia es que existir consiste en estar en el mundo y relacionarse con las cosas y los otros existentes. El hombre, por lo tanto, es el ser ahí (del alemán “Dasein”) y su primera estructura constitutiva -o existencial en la terminología de Heidegger- es ser-en-el-

mundo (in-der-Welt-sein). Pero no se trata de un puro estar entre las cosas (como una más, es decir una facticidad) sino de dirigirse hacia ellas. Tal actitud es denominada trascendencia o acto de trascenderse hacia las cosas, es decir, de salir de la propia conciencia (como región de la inmanencia) para dirigirse hacia el mundo. En este caso, trascendencia (al igual que en Kant, 1781) se entiende como un opuesto a inmanencia y, por lo tanto, no se trata de la idea de estar más allá, sino a la de salir fuera del propio ámbito.

Acorde con este planteamiento entendemos el concepto mundo como lo entiende Kant:

“Mundo significa (...) el conjunto de todos los fenómenos incondicionados, en parte, porque la palabra mundo significa, en sentido trascendental, la absoluta totalidad del conjunto de las cosas existentes y a que en su planteamiento únicamente se atiende a la completud de su síntesis (...) (Kant, 1781 [Crítica de la razón pura, Ed. 1978, p. 390-391]).

A partir de esta definición se descarta la interpretación de mundo como sinónimo de medio ambiente, planeta tierra o sociedad. Demos un ejemplo, para muchos el mundo fenoménico sufrió una modificación mayor la primera vez que pudo verse la fotografía de la tierra tomada desde el espacio, ya que de alguna forma se modificó la idea de lugar en que desarrollo mi vida (i.e., espacio vital) sin embargo la idea trascendental de mundo en su totalidad no nació en ese momento, existía desde antes, más bien, desde siempre y de hecho, seguiría existiendo si un día una pareja de recién nacidos es lanzada al espacio en busca de la supervivencia humana mientras el planeta tierra se consume en una gran explosión, porque la entidad mundo en su totalidad no se acota al mundo físico o social o a una parte de su

extensión, sino a la idea de totalidad inmanente en la cual construimos nuestro mundo.

En este sentido, la investigación sobre el desarrollo cognitivo, emocional y moral del ser humano (p. ej., Piaget, 1932; Hoffman, 1988; Kohlberg, 1976) ha demostrado que vamos evolucionando progresivamente desde una concepción indiferenciada y unitaria del yo y la realidad que nos rodea, hacia una noción cada vez más diferenciada y compleja de dichas entidades; de hecho los estudios sobre cognición social (p. ej., Fiske & Taylor, 1991; Hamilton, Stroessner & Driscoll, 1994) han mostrado que las personas formamos percepciones diferenciadas sobre el yo, el otro y el grupo que influyen poderosamente sobre nuestro comportamiento. En línea con este conocimiento, nuestra propuesta es que si el ser humano es capaz de desarrollar una percepción diferenciada sobre esta entidad que hemos llamado mundo se puede presentar también el motivo cuyo fin último es mejorar su bienestar.

### 1.3 El fin último del Quijotismo: La ilusión trascendental de mejorar el bienestar del mundo

En palabras de Kant una ilusión trascendental “nos lleva, contra todas las advertencias de la crítica, más allá del uso empírico de las categorías y nos entretiene con el espejismo de una ampliación del entendimiento puro ... (y) nos incita a derribar todos los postes fronterizos y a adjudicarnos un territorio nuevo que no admite demarcación alguna” (Kant, 1781 [Crítica de la razón pura, Ed. 1978, p. 298-299]).

De este modo, la ilusión trascendente motivada por el Quijotismo centraría su atención en el cambio (por definición un cambio positivo, es decir, la mejora) de la entidad trascendente mundo y prestaría una menor atención a los beneficios y costes asociados a otras entidades no trascendentes que puedan estar involucradas (p. ej., uno mismo, uno o más individuos como individuos o un determinado colectivo).



### 1.3.1 Acercamiento a una definición del motivo Quijotismo

A continuación corresponde definir más formalmente el Quijotismo y para ello seguiremos la perspectiva del marco teórico desarrollado en el Capítulo I, donde se explicó que un motivo es una fuerza dirigida por un objetivo propio del individuo (Lewin, 1935). Desde este punto de vista el Quijotismo se define como un estado motivacional cuyo fin último es mejorar el bienestar del mundo. En esta breve sentencia se encuentran las tres claves o características que, como hemos dicho, definen un motivo y para evitar posteriores confusiones, haremos explícita cada una de ellas:

*“... un estado motivacional...”*. Motivación es energía (potencial o cinética), una fuerza dentro del individuo (Lewin, 1935). La motivación desde este punto de vista está dirigida a un objetivo. Este tipo de motivación tiene cinco características fundamentales: La persona en cuestión percibe un cambio interpretable (o comprensible) en el espacio vital; una fuerza de alguna magnitud se presenta, llevando a la persona hacia un objetivo; si una barrera impide el acceso directo al objetivo, se buscan vías alternativas; la fuerza desaparece cuando el objetivo es alcanzado; y, consistente con una forma débil de hedonismo psicológico, alcanzar el objetivo implica la posibilidad de placer para la persona (Batson, 1991).

*“...cuyo fin último...”*. Para que un objetivo sea un fin último debe ser un fin en sí mismo y no que signifique sólo un paso intermedio en la consecución de otro fin. Si un objetivo es un medio para obtener otro fin y se presenta un obstáculo, entonces se buscarán rutas alternativas para obtener el fin último y el objetivo parcial será dejado de lado. Si un fin último es alcanzado sin haber alcanzado el objetivo parcial, entonces la fuerza motivacional desaparecerá y el individuo experimentará satisfacción (Batson, 1991).

“... *de mejorar el bienestar del mundo...*”. Esta frase identifica el fin último específico del motivo Quijotismo. Tres condiciones deben ser satisfechas para que incrementar el bienestar del mundo sea considerado un fin último. Primero, el individuo motivado debe percibir una discrepancia negativa entre el estado actual de la entidad mundo y un estado potencial en una o más dimensiones de su bienestar (esta discrepancia se desarrolla en su propio espacio vital). Las dimensiones del bienestar del mundo incluyen, por un lado, la ausencia de desequilibrio, daños o perjuicios físicos, simbólicos o morales, etc.; y por otro, la presencia de diversos estados “positivos” como el equilibrio, la felicidad general, los cambios positivos o mejoras para esta entidad, etc. Dicho de otra manera, podemos decir que la persona debe percibir que una situación es una oportunidad para mejorar el bienestar o eliminar una necesidad del mundo. De este modo incluimos la posibilidad de mejorar el bienestar del mundo cuando no se percibe malestar, en analogía a las necesidades de desarrollo descritas por Maslow (1954) aplicadas a la entidad mundo. Segundo, la persona debe *desear* mejorar el bienestar del mundo, es decir, que debe ser un objetivo para la persona. Tercero, que incrementar el bienestar del mundo debe ser un fin último, no sólo un medio instrumental para alcanzar otro objetivo.

En la TABLA 2 se presenta un resumen del planteamiento que permite analizar las principales diferencias del Quijotismo respecto a otros motivos prosociales que hemos descrito en el Capítulo I.

Tabla 2

*Quijotismo vs otros motivos que explican la conducta prosocial*

Motivo	Tendencia o estado subyacente	Fin último	Proceso que facilita su activación	vs Quijotismo
Quijotismo	Tendencia hacia lo trascendente	Mejorar el bienestar del mundo	Centralidad/Activación de la orientación valorativa al cambio y al mundo	—
Egoísmo	Instinto de supervivencia	Mantener o incrementar el propio bienestar	Autoenfoque/Activación de procesos de aprobación y censura personal y social	Fin último del Quijotismo no es egoísta. Los potenciales beneficios personales físicos o simbólicos son consecuencias no buscadas
Altruismo	Empatía	Incrementar el bienestar de otro	Toma de perspectiva	Ámbito de preocupación y acción del Quijotismo no requiere “individualización”
Colectivismo	Supervivencia del grupo /Necesidad de socialización	Incrementar el bienestar del grupo	Identificación, Pertenencia	El Quijotismo no se orienta al endogrupo, ni reconoce exogrupo
Principalismo	Principio internalizado como fuente de motivación	Mantener un principio moral	Centralidad o activación de un principio internalizado	En el Quijotismo la mejora prosocial es un fin último, no instrumental ni autoenfocado

## 1.4 Activación del Quijotismo

En la activación del Quijotismo lo relevante es la presencia de una determinada orientación valorativa (centralidad y saliencia). Sin embargo, consideramos que cualquier situación de necesidad desencadenar el Quijotismo, ya sea de un individuo concreto o de todo un colectivo (o incluso de un espacio físico o de otro ser vivo), porque todo dependerá de cómo sea interpretado por la persona que la observa (Lazarus, 1996; Lazarus & Folkman, 1984), es decir, que sea interpretada por el individuo como una oportunidad de mejorar el bienestar del mundo. En este sentido, postulamos que la presencia de la orientación valorativa al cambio y al mundo facilitaría la activación del Quijotismo permitiendo que la situación sea interpretada en dicha dirección. Todo lo anterior nos lleva a la cuestión de encontrar una constelación de valores que represente adecuadamente esta orientación valorativa.

## 2 Un acercamiento operativo a la orientación valorativa vinculada al Quijotismo

Hemos propuesto que el Quijotismo se caracteriza por una determinada orientación valorativa (i.e., al cambio y al mundo) en cuya presencia es más probable que la situación sea interpretada como una oportunidad de mejorar el bienestar del mundo.

Pero, ¿cómo operativizar la orientación al cambio y al mundo?. Como adelantábamos en el Capítulo I, la teoría de valores es especialmente útil en el estudio de antecedentes y consecuentes en la conducta, gracias a que provee de un marco robusto en el cual confluyen los conceptos de motivación, orientación valorativa, objetivos y conducta. Para soportar este acercamiento la investigación ha comprobado dos características esenciales: (a) que las orientaciones valorativas expresan (lingüísticamente) objetivos (Hitlin & Piliavin, 2004); y (b)

que no son simplemente concepciones abstractas de lo que se desea, sino constructos motivacionales que expresan tendencias o necesidades humanas básicas (Rokeach, 1973; Schwartz 1992) que, por definición, motivan la conducta (Hitlin & Piliavin, 2004; Schwartz, 1992, 1994; Feather, 1995).

## 2.1 Relacionando la orientación al mundo y el cambio con la teoría de valores de Schwartz

El modelo de Schwartz demarca un universo valorativo dentro del cual nosotros buscamos una particular constelación. Este universo valorativo es una estructura de orden donde se representan en un continuo una serie de orientaciones motivacionales que pueden ser descritas de forma categórica de acuerdo a una teoría establecida. Nuestra propuesta es que, en línea con la teoría de Schwartz (1992) es posible proponer constelaciones específicas que permitan localizar orientaciones valorativas no consideradas formalmente pero si implícitamente en el modelo.

En concreto, la constelación que buscamos debe representar la orientación trascendente que hemos resumido como “al cambio y al mundo”. Recordemos que esta característica que subyace al motivo Quijotismo es aquella que nos impulsa hacia la búsqueda de nuevas experiencias y hacia una mayor conexión de las mismas. Esta definición es, aunque no equivalente, compatible para fines operativos a la representación que hace de este continuo valorativo la TVS en el espacio formado por Abierto al Cambio y Universalismo. La diferencia principal con nuestro planteamiento es que la orientación al cambio y al mundo vinculada al Quijotismo no puede ser vista como orientaciones distintas que son hasta cierto punto cercanas, sino que responde a una sola orientación que contiene estas dos características.

Es importante enfatizar que no buscamos la operativización del Quijotismo, sino definir un proceso (i.e., centralidad o saliencia de esta orientación) en cuya presencia es más probable que se active este motivo (ver Velplanken & Holland, 2002).

De este modo, y considerando todo el planteamiento que hasta este punto hemos desarrollado, proponemos que la probabilidad de que se active el Quijotismo será mayor en la presencia de una determinada orientación valorativa que podría ser adecuadamente representada por una constelación de valores aún por determinar (Estudio 1) proveniente del cuadrante formado por Abierto al cambio y Universalismo.

### 3 Consecuentes del Quijotismo

Anteriormente señalábamos que la caracterización de un motivo no depende de la conducta que ha provocado, de hecho el Quijotismo puede dar lugar a conductas prosociales de muy diverso tipo, que van desde el auxilio a un individuo concreto hasta el desarrollo de un bien colectivo. La mera observación de dicha conducta no permite determinar qué motivo la ha impulsado (i.e., egoísmo, altruismo, colectivismo, principalismo, o quijotismo).

Ahora bien, sí podemos plantearnos qué contextos son los más propicios para localizar la posible acción de un determinado motivo. En este sentido, proponemos que el contexto más propicio para estudiar la acción del Quijotismo posee, al menos, tres características. En primer lugar, la percepción de una carencia respecto a un estado valorado (i.e., bienestar del mundo), en segundo lugar, la presencia de la orientación valorativa al cambio y al mundo, la que puede deberse a factores internos o externos al individuo (i.e., esta orientación es central para dicho individuo o la situación la hace saliente). En tercer lugar, la conducta producida por este motivo puede implicar un alto coste.

Conviene aclarar por qué hemos añadido esta tercera característica; puesto que el fin

último del Quijotismo es aumentar el bienestar del mundo, dicho motivo aumentará la atención del individuo sobre las consecuencias de su conducta que van en dicha dirección (i.e., beneficios trascendentes) disminuyendo al mismo tiempo su atención sobre otro tipo de consecuencias (p. ej., costes personales).

En esta línea, es bueno resaltar dos aspectos del planteamiento, primero (a) que un juicio influido por una ilusión trascendental (p. ej., mejorar el bienestar del mundo) no es un juicio no-pensado, sino más bien un proceso en el cual lo trascendental y lo empírico se afectan mutuamente, del mismo modo que “un cuerpo en movimiento seguiría siempre, de por sí, la línea recta en la misma dirección, pero al recibir el influjo de otra fuerza en dirección distinta, se desvía en línea curva”. A este proceso dialéctico Kant le llama *reflexión trascendental*, y es “a través del cual se asigna a cada representación (la empírica y la trascendental) su lugar en la facultad cognoscitiva que le corresponda y a través de la cual se distingue también, consiguientemente, el influjo de un factor sobre otro” (Kant, 1781 [Crítica de la razón pura, Ed. 1978, p. 298]). Segundo, (b) que el Quijotismo promueve un fin último, es decir que no es un fin instrumental para conseguir, por ejemplo, un mayor bienestar personal. Que la mejora del bienestar del mundo sea un fin último permite que se desarrolle también de forma premeditada y/o planificada y no sólo de forma inconsciente y/o circunstancial. Siguiendo esta idea, como hemos dicho, nosotros consideramos que el Quijotismo facilitaría que la conducta sea más independiente del coste personal involucrado, y por lo tanto, podría promover la conducta incluso en situaciones en que está implicado un alto riesgo o coste para el actor, incluidas aquellas acciones que no requieren, necesariamente, tener una breve duración en el tiempo. Esta definición se diferencia de la conducta conocida como *intervención del espectador con riesgo para el actor*, que Monroe (1990) llamó *conducta heroica*. El Quijotismo podría conllevar una conducta heroica, pero la diferencia

crítica reside en que, en la conducta heroica, como la describe Monroe, el término del acto es percibido como cercano, mientras que para el Quijotismo no se requeriría de esta condición. Tanto la conducta heroica como el Quijotismo pueden involucrar un alto riesgo o coste, pero dado que el comportamiento derivado del Quijotismo puede ser más prolongado, sería también más resistente o propenso a ponerse en riesgo cada vez que la situación sea interpretada como una oportunidad de mejorar el bienestar del mundo.

Por otra parte, la decisión de ayudar en la conducta heroica a menudo aparece como espontánea, un cortocircuito, un proceso inconsciente. En el caso del Quijotismo la decisión podría ser, aunque no necesariamente, conscientemente deliberada y de este modo la acción puede conllevar más tiempo, repetirse y eventualmente planificarse.

Del mismo modo, la conducta motivada por el Quijotismo también se diferenciaría de la conducta promovida por la hipótesis empatía-altruismo, ya que la investigación en este sentido da a entender que empatía es un buen predictor de conducta prosocial especialmente cuando el coste involucrado es bajo (Batson, Dyck, Brandt, Batson, Powell, McMaster & Griffitt, 1988; Weyant, 1978; Yinon & Landau, 1987).

En resumen, consideramos que la acción diferencial del Quijotismo se localizará mejor cuando se trate de conductas que implican un considerable coste o sacrificio personal como una consecuencia de la interpretación diferenciada que se produce en su presencia.



### Capítulo III

#### Propuesta de una línea de investigación para el motivo Quijotismo

Hemos propuesto que en presencia del motivo Quijotismo aumenta la probabilidad de que se produzca conducta prosocial y que esta conducta prosocial sería más independiente del coste involucrado. Planteamos que esta característica se explica por el fin último trascendente que le define (i.e., mejorar el bienestar del mundo) el cual podría facilitarse en presencia de una constelación de valores que contenga la orientación al cambio y al mundo.

Con el fin de comprobar los aspectos más relevantes de esta caracterización se desarrollarán una serie de estudios desde la perspectiva que el presente trabajo ha adoptado, es decir, la interacción Persona-Situación.

#### 1 Motivo Quijotismo y Conducta Prosocial desde el enfoque Persona-Situación

En la reciente revisión de la investigación en conducta prosocial que realizaron Penner y cols. (2005) se propuso que una manera de ampliar y hacer más integrador y comprensible este campo del conocimiento sería el poner más atención en las causas de la conducta prosocial; para lo cual debe tenerse en consideración que las tendencias personales, motivos, cálculo de coste-beneficio, y las respuestas a demandas situacionales no siempre son accesibles de forma consciente y por lo tanto, se expresa la importancia de incluir procesos cognitivos implícitos (p. ej. Greenwald, Banaji, Rudman, Farnham, Nosek & Mellot, 2002), los cuales podrían servir para desarrollar aproximaciones que permitan comprender mejor por qué las personas actúan prosocialmente. Y además, se anima a que se incluya en la lógica de investigación la cuestión del rol de la estructura psicológica (i.e., Persona) en relación con la conducta prosocial real (i.e., Situación).

Esto nos lleva a un escenario en que surgen algunas complicaciones conceptuales para el análisis socio-cognitivo de la conducta prosocial. En primer lugar, la motivación es un estado de energía potencial, una fuerza dentro del individuo que es dirigida para alcanzar un objetivo. Como hemos esbozado en este trabajo, la motivación es típicamente definida como un constructo hipotético que explica la dirección, amplitud y persistencia de una conducta dirigida por un fin último. Esta definición implica un proceso complementario e inextricable: el estado motivacional surge, en parte, de la elicitación situacional (Batson 1991, pp. 6-7 y 78-82). Esto daría por supuesto que, para que la motivación surja debería existir una estructura psicológica *correspondiente* para responder a la elicitación (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994; Preston & de Wall, 2002). El análisis socio-cognitivo no requiere el abandono de la atención en la estructura psicológica individual, sino que, como se ha venido estableciendo en este planteamiento, requiere de la interacción Persona-Situación (e. i. espacio vital) como unidad de análisis. De este modo, las personas pueden tener una estructura psicológica que facilite la motivación de tipo Quijotismo, pero esta característica se entiende mejor en interacción con una determinada situación (Batson, 1991b).

En resumen, este análisis conceptual sugiere que el binomio Persona-Situación podría permitir una mejor comprensión del Quijotismo en cuanto a la relación entre la presencia de una determinada orientación valorativa (i.e., al cambio y al mundo) y una situación (i.e., de necesidad o pseudo-necesidad) que como resultado de su interacción promueven la conducta prosocial con independencia del coste personal para el actor.

En segundo lugar, el identificar diferencias en cuanto a los motivos que puedan guiar la conducta prosocial se vuelve complicado por potenciales problemas con la validez de los autoreportes (Ainslie, 2001) ante lo cual una opción es la observación de la conducta y el desarrollo de inferencias respecto a una hipótesis, pero esta forma de aproximación implica

asuntos aún más delicados respecto a la validez de las inferencias y la representatividad de los escenarios conductuales. En línea con nuestro marco teórico, en el análisis de la interacción Persona-Situación estas dos perspectivas pueden ser combinadas. De este modo es posible medir la centralidad de una determinada orientación valorativa y luego estudiar su relación con la conducta prosocial, o también, puede activarse (manipulación) esta orientación valorativa en un escenario conductual determinado; como también se pueden combinar la centralidad y la activación, controlando los efectos en la conducta (Verplanken y Holland, 2002). En suma, en el presente programa de investigación utilizaremos este método en el que convergen Persona y Situación para vincular el motivo Quijotismo con la conducta prosocial.

Un primer estudio tendrá como principal objetivo establecer una medida operativa de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo. Para ello exploraremos el cuadrante de valores con el que lo hemos relacionado teóricamente (i.e., Abierto al cambio y Universalismo) con una batería de medidas psicosociales confirmatorias (i.e., validez convergente) y discriminantes (i.e., validez divergente) de esta orientación de acuerdo a su definición.

En el Estudio 2 se buscará avanzar en la comprobación de la validez de constructo de la medida operativa que surja del Estudio 1. Con este fin se analizará si la centralidad de esta medida está relacionada con la activación de una interpretación de la situación afín al Quijotismo, es decir, que en su presencia se elicite una mayor atención en los beneficios especialmente trascendentes y una menor atención en los costes involucrados. Para ello se realizarán dos medidas complementarias, una implícita y una explícita. Además, y con el mismo propósito (i.e., aportar validez convergente) se realizará un primer acercamiento a la relación del Quijotismo con la conducta prosocial.

Ahora bien, hemos discutido que un motivo no debe ser descrito vinculado a un tipo

de conducta (ni viceversa) pero que sí se pueden establecer escenarios conductuales que permitan localizar mejor un determinado motivo. De este modo, en el Estudio 3 manipularemos el coste de la ayuda, de modo de poder comprobar que el Quijotismo promueve la conducta prosocial más independientemente del coste involucrado. Además, para agregar validez externa a la comprobación del planteamiento, el estudio se llevará a cabo en condición natural (fuera de laboratorio) y por lo tanto la medida de Quijotismo se realizará *in-situ*.

En el Estudio 4 investigaremos si el Quijotismo está relacionado con una decisión consecuente con dicho motivo aún cuando la obtención de un mayor bienestar para el mundo está en conflicto con la obtención de un mayor bienestar personal. Y para aportar a la validez causal de la propuesta, en el Estudio 4 la activación del Quijotismo será manipulada.

El Estudio 5 tiene como principal objetivo contrastar si la mejora del bienestar del mundo es realmente un fin último y no un fin instrumental en la búsqueda de mantener unos principios morales determinados (i.e., principalismo) u otros fines relacionados con la búsqueda de beneficio personal (p. ej., evitar la censura, conseguir la aprobación, etc). Para ello se manipulará la activación del Quijotismo y luego se medirá la reacción afectiva de no haber obtenido una mejora en el bienestar del mundo.

## Capítulo IV

### Estudio 1: Establecer una medida operativa de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo

El Estudio 1 tuvo como principal objetivo generar una primera medida operativa de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo. Con este fin se explorará el cuadrante formado por Abierto al cambio y Universalismo en dos criterios (psicosocial y psicométrico) que permitió escoger aquellos que mejor representen el planteamiento. En la TABLA 3 se presenta un listado de los valores específicos que se estudiaron y de su descripción.

Tabla 3

*Valores vinculados a priori a la orientación valorativa del Quijotismo*

	Descripción
<b>Universalismo</b>	
Un mundo de paz	Libre de guerras y conflictos
Igualdad	Igualdad de oportunidades para todos/as
Una vida espiritual	Énfasis en aspectos espirituales, no materiales
Un mundo de belleza	Belleza en la naturaleza y en las artes
Sabiduría	Comprensión madura de la vida
Abierto	Tolerante con diferentes ideas y creencias.
Unión con la naturaleza	Integrarse con la naturaleza
Protector del medio ambiente	Conservar la naturaleza
Justicia Social	Corregir injusticias, preocuparse por los débiles
<b>Abierto al cambio</b>	
Independiente	Confiado en mí mismo, autosuficiente
Libertad	Libertad de acción y pensamiento
Curioso	Interesarse por todo, ser indagador
Creatividad	Originalidad, imaginación
Eligiendo mis propias metas	Seleccionando mis propios objetivos
Una vida variada	Llena de desafíos, novedad y cambios
Una vida excitante	Experiencias estimulantes
Atrevido	Búsqueda de aventuras y riesgos

## Criterios

Hemos definido que los valores del cuadrante formado por Abierto al cambio y Universalismo representan de manera amplia una orientación valorativa afín con el Quijotismo, sin embargo, para seleccionar aquellos valores que mejor representen su caracterización se exploró su relación con un índice convergente formado por cuatro dimensiones relacionadas con el fin último de mejorar el bienestar del mundo, a saber: (a) que las entidades de carácter especialmente amplio como “sociedad” y “mundo” tienden a formar parte del espacio vital del individuo; (b) que el individuo atiende en mayor medida a la búsqueda efectiva de exploración y cambio; (c) la toma de perspectiva, como un elemento central en el desarrollo moral, emocional y cognitivo del ser humano como actor prosocial; y (d) la conciencia de que cuando el individuo se involucra prosocialmente lo hace por el interés de cambiar el mundo.

En segundo lugar, se exploró si el comportamiento psicométrico de estos valores es adecuado para la construcción de una escala. Esta preocupación viene dada porque la teoría e investigación previas indican que los ítemes más altamente valorados provienen consistentemente -en diferentes culturas- de este vector de la SVS y que ésto puede deberse a que son un compendio de valores de amplio consenso y aprobación en cuanto a convenciones sociales. En este sentido revisaremos dos aspectos: (a) La relación de estos valores con una medida de deseabilidad social, como una variable control del efecto de la atención en las convenciones sociales en la evaluación. Y luego, (b) con el fin de evitar un posible efecto techo, y por consiguiente, un menor poder predictor para la medida que las incorpore, se analizó la desviación típica y media de los valores en estudio.

## Método

### *Participantes*

Ciento cuarenta y nueve estudiantes de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid participaron en el estudio (21 hombres y 128 mujeres; edad media = 19,66,  $Dt = 4,89$ ).

### *Instrumentos*

*Valores.* El cuestionario utilizado corresponde al cuestionario de valores de Schwartz adaptada al español (Ros & Schwartz, 1995). Esta versión presenta 60 valores expresados a través de un concepto seguido por una breve frase explicativa (p. ej, Igualdad: Igualdad de oportunidades para todos). Para completarlo se pidió al participante que evalúe cada valor según “la importancia que tiene para ti como principio guía en tu vida”. Se utilizó una escala de 9 puntos (-1 = opuesto a mis valores, 1 = nada importante, 3 = importante, 5 = muy importante, 7 = de suprema importancia). Los 60 conceptos se presentaron en dos conjuntos de 33 y 27 valores respectivamente, y los participantes siguieron este procedimiento para ambos conjuntos. Se pidió al participante que para cada conjunto primero leyera los términos de la lista y después asignara una puntuación de 7 a aquellos dos o tres términos que considerara de suprema importancia y una puntuación entre -1 y 1 a aquellos dos o tres términos opuestos a sus valores o que no tienen ninguna importancia y a continuación puntuaciones entre un 2 y un 6 a los demás. La lista completa de valores se presenta en la FIGURA 1.A1 del Apéndice 1.

*Mundo y Sociedad en el espacio vital.* Hemos creado una medida que evalúa el grado en que el individuo percibe el Mundo y la Sociedad forman parte de su *espacio vital* (Salgado & Ocea, 2007). El sujeto responde a la pregunta “¿En qué medida crees que tu vida se desarrolla en los siguientes ambientes?” y a continuación se presenta una serie de ambientes vitales (“con tu familia”, “con tu pareja”, “con tus amigos”, “en tu trabajo”, “en tu ciudad”,

“en la sociedad”, “en el mundo”, en este orden) que deben ser evaluados en una escala tipo Likert de nueve puntos, de 1 (Nada) a 10 (Totalmente). En la FIGURA 2.A1 del Apéndice 1 se presentan los ítemes de la escala. Por tratarse de un instrumento inédito se evaluó la validez de constructo, analizando el patrón de correlaciones con los valores de la SVS y se exploró la estructura empírica de la escala a través de un análisis factorial de componentes principales con rotación Varimax. Como puede verse en las TABLAS 1.A1 y 2.A1 del Apéndice 1 los resultados mostraron un patrón coherente con el objetivo.

*Búsqueda de exploración y cambio.* Para operativizar esta variable usamos una versión adaptada a fines generales y traducida al castellano (Salgado & Oceja, 2007) de la *Stimulating-Instrumental Risk Inventory* (Zaleskiewicz, 2001) que evalúa la disposición a tomar riesgos con el fin de obtener beneficios (i.e., Riesgo instrumental) y para mantener un determinado nivel de activación (p. ej., Riesgo activación). Este instrumento contiene 9 ítemes seguidos por una escala de 5 puntos (1 = nada característico de mí, 5 = muy característico de mí). Para la construcción de la medida los ítemes de riesgo instrumental (3) y los de riesgo activación (6) fueron ponderados para que aportaran el mismo peso estadístico;  $\alpha = ,84$ . En la FIGURA 3.A1 del Apéndice 1 se presentan los ítemes de esta escala.

*Toma de Perspectiva.* Utilizamos la escala *Interpersonal Reactivity Index* en español (Pérez-Albéniz, de Paúl, Etxeberria, Montes & Torres, 2003). Este instrumento contiene siete ítemes que reflejan la tendencia o habilidad de los sujetos para adoptar la perspectiva o punto de vista de otras personas (p. ej., “En una discusión trato de tener presente el punto de vista de todo el mundo antes de tomar una decisión”),  $\alpha = ,67$ . En la FIGURA 4.A1 del Apéndice 1 se presentan los ítemes de esta escala.

*Cambiar el mundo.* La medida Cambiar el Mundo (Salgado & Oceja, 2007) está formada por tres ítemes (p. ej., “Porque es una manera de conseguir que este mundo sea



mejor”) y se ha creado como un indicador del grado en que el individuo atribuye que la conducta prosocial se realiza movido por el interés de mejorar el bienestar del mundo ( $\alpha = ,70$ ). Por tratarse de una medida inédita se analizó su validez de constructo con respecto a los valores de la SVS, mostrando una tendencia de medida acorde con el planteamiento (ver TABLA 3.A1 del Apéndice 1). El cuestionario evalúa “¿Cuánta importancia tendría cada una de las siguientes razones al tomar tu decisión si tienes la oportunidad de participar en una acción de beneficio o ayuda?”, a través de una escala de 7 puntos (1 = ninguna importancia, 7 = muchísima importancia). En la FIGURA 5.A1 del Apéndice 1 se presentan los ítems de esta escala.

*Deseabilidad Social.* Usamos una traducción al español (Salgado & Oceja, 2007) de la *10-item Short form of the Crowne-Marlowe Scale* (Strahan & Gerbasi, 1972). Esta medida localiza la tendencia a contestar aquello que sea socialmente mejor aceptado. El participante señala “hasta qué punto se identifica con cada una de las cuestiones listadas a continuación” (p. ej, “Cuando no sé algo, nunca me ha importado admitirlo”) en formato de respuesta Verdadero/Falso. En la FIGURA 6.A1 del Apéndice 1 se presentan los ítems de esta escala.

### *Procedimiento*

El investigador entregó los cuadernillos con los cuestionarios a estudiantes de Psicología. El primer cuestionario incluyó los campos para los datos de edad, sexo y una clave (4 primeros dígitos del DNI seguido de las iniciales del nombre y el primer apellido). Se explicó que el uso de la clave es de interés general debido a que a lo largo de sus estudios probablemente serán requeridos en otras oportunidades con fines de prácticas o investigación, y es importante mantener un control que evite que se repitan en las mismas medidas o similares. Se incluyó un formulario de “Aceptación de participar” donde se garantizaba la confidencialidad de los datos. La batería de cuestionarios fue completado en

aproximadamente una hora.

## Resultados y Discusión

*Índice Convergente.* Antes de construir el índice convergente se realizaron algunos análisis preliminares. Como se puede ver en la TABLA 5.A1 (Apéndice 1) aunque existen algunas correlaciones muy significativas entre estas cinco medidas, se presentan en general como adecuadamente independientes, requisito no indispensable, pero sí deseable, para la construcción de un índice. Luego, con el fin de comprobar que la estructura teórica del Quijotismo (orientación al mundo y el cambio) se replica empíricamente en estas 5 medidas se realizó un análisis factorial de Componentes Principales con rotación Varimax (ver TABLA 6.A1, en el Apéndice 1) extrayéndose dos factores que pueden interpretarse como su doble orientación valorativa. El primer factor, donde saturan Mundo y Sociedad (i.e., orientación al mundo), y el segundo factor, donde saturan Exploración y cambio, Toma de perspectiva y Cambiar el mundo (i.e., orientación al cambio).

Siguiendo con el análisis, creamos un índice con las puntuaciones de las variables convergentes (i.e., Sociedad, Mundo, Exploración y cambio, Toma de perspectiva y Cambiar el mundo).

Para el cálculo del índice, primero se estandarizaron todas estas medidas con la técnica de re-escalamiento *min/max* (para una descripción ver FIGURA 7.A1 del Apéndice 1) con lo cual se llevó a una escala común todas las dimensiones que construyen un índice, y luego se calculó su producto común -no una medida agregada- de tal forma que se evite que las dimensiones fueran tratadas como reemplazables o sustituibles, puesto que interesa que todos los valores que se escojan representen, en la mayor medida posible, el total de las dimensiones.

Luego, realizamos un análisis de correlaciones para identificar en qué grado los

valores del cuadrante estudiado se relacionan con el índice convergente. El patrón resultante se muestra en la TABLA 4. Como se puede observar, Creatividad, Sabiduría, Igualdad, Elegir Propias Metas, Independiente y Abierto son los valores que se muestran menos relacionados con el índice.

Cabe informar que del total de valores del cuestionario de la SVS, sólo Ayudando e Influyente correlacionaron también con el índice  $r(139) = ,28$  y  $,22$ ;  $p < ,01$ .

Tabla 4

*Patrón de correlaciones de valores específicos en estudio con el Índice Quijotismo*

	Índice Convergente
40. atrevido	,327(**)
33. justicia social	,288(**)
26. unión con naturaleza	,281(**)
56. curioso	,279(**)
10. vida excitante	,275(**)
41. protector del medioambiente	,272(**)
19. mundo de paz	,269(**)
5. libertad	,260(**)
7. vida espiritual	,238(**)
28. vida variada	,219(**)
32. mundo de belleza	,216(**)
18. creatividad	,203(*)
29. sabiduría	,159
1. igualdad	,105
44. elegir propias metas	,097
34. independiente	,093
38. abierto	,085

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral)

*Criterio psicométrico.* Como se ha planteado, el cuadrante en estudio es un compendio de valores de amplia aceptación en cuanto a convenciones sociales, lo cual puede explicar que también sean, en general, los valores más altamente puntuados. Para controlar esta

característica y su posible efecto negativo sobre el poder predictor de la medida de Quijotismo, exploramos los valores específicos con la medida de Deseabilidad Social y exploramos sus medias y desviaciones típicas.

Por su parte la variable divergente Deseabilidad Social correlacionó con el ítem Mundo de Paz y en menor medida con Justicia Social,  $r_s(149) = ,21$  y  $,18$ ;  $p_s = ,01$  y  $,02$  respectivamente.

En cuanto a las medias y desviaciones típicas, el valor Libertad ( $M = 5,85$ ,  $Dt = 1,12$ ) es el que mostró una media y desviación típica más baja, es decir, menos adecuada a los fines de construir una medida, seguido de Igualdad, Elegir Propias Metas, Abierto y Mundo de Paz, en ese orden ( $M_s > 5,20$ ,  $Dts < 1,35$ ). Todos los demás valores muestran una desviación típica cercana a 1,5 o superior (en la TABLA 4.A1 del Apéndice 1 se puede consultar la tabla completa).

*Orientación al cambio y al mundo.* Con el fin de comprobar si la doble orientación al cambio y al mundo se replica en la estructura empírica de la constelación de valores que se ha relaciona conceptual y estadísticamente al motivo Quijotismo, realizamos un análisis factorial en dos pasos.

En primer lugar analizamos la estructura interna de los 10 valores (5 ítems de orientación al cambio y 5 ítems de orientación al mundo) que correlacionaron en mayor medida con el índice convergente de Quijotismo (incluidos Mundo de Paz y Libertad). En los fundamentos del Quijotismo se han establecido dos factores, no obstante, el análisis factorial calculado para estos diez ítems arrojó tres factores con autovalor mayor a 1 que, en conjunto, explicaron el 63,55 % de la varianza (véase TABLA 7.A1, en el Apéndice 1). En el primer factor saturaron los ítems que definen la orientación al cambio (con pesos superiores a ,78) además del ítem Curiosidad que también saturó en él con un peso de ,47 pero en mayor

medida en el segundo factor. Este primer factor explicó el 31,55% de la varianza. En el segundo factor saturaron los ítems teóricos de la orientación al mundo (con pesos superiores a ,49). Este segundo factor añadió un 19,54% de varianza explicada. En el tercer factor saturaron los ítems Mundo de Paz, Libertad y Justicia Social (con pesos superiores a ,75) y explicó el 12,06% de la varianza.

Tabla 5

*Matriz de componentes rotados(a) (CPM y Varimax) para 8 ítems (sin Libertad y Mundo de Paz) con pesos factoriales mayores que ,3*

	Componente	
	1	2
Vida excitante	,871	
Atrevido	,808	
Vida variada	,779	
Curioso	,519	
Unión con naturaleza		,816
Protector del medioambiente		,767
Vida espiritual		,685
Justicia social		,606

(a) La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

El segundo análisis factorial fue calculado para ocho ítems, descartando, en línea con los criterios previos, los valores Libertad y Mundo de Paz. En este caso, el análisis sí replicó la estructura teórica de la orientación valorativa, extrayéndose dos factores con autovalor mayor a 1 que, en conjunto, explicaron el 56,34 % de la varianza (véase TABLA 5). En el primer factor saturaron los ítems que definen la orientación al cambio (con pesos superiores

a ,51). Este primer factor explicó el 34,15% de la varianza. En el segundo factor saturaron los ítemes teóricos de la orientación al mundo (con pesos superiores a ,60). Este segundo factor añadió un 22,18% de varianza explicada.

*Propuesta de una medida operativa del motivo Quijotismo.* En el presente estudio hemos explorado los valores que vinculamos teóricamente al Quijotismo en dos criterios (psicométrico y psicosocial). Del análisis en estos criterios se concluyó que la constelación de valores formada por Protector del medio ambiente, Vida excitante, Vida variada, Atrevido, Justicia social, Curioso, Vida espiritual y Unión con la naturaleza podría representar adecuadamente la orientación valorativa del motivo Quijotismo, y por lo tanto, se propone como una primera medida operativa de él ( $\alpha = ,72$ ).

De este modo, el conjunto de análisis que se han desarrollado respecto de los criterios establecidos, han permitido localizar una constelación de valores apta para aproximarnos a una medida operativa de la orientación valorativa del Quijotismo.

## Capítulo V

### Estudio 2: Centralidad de la orientación valorativa del Quijotismo e interpretación de una situación de necesidad

En el Estudio 1 se estableció una constelación de valores que operativiza la orientación valorativa en cuya presencia se ha postulado que es más probable que se active el Quijotismo. De este modo, para avanzar en la comprobación del planteamiento se requiere estudiar el grado en que esta constelación se relaciona con la activación de una orientación valorativa de acuerdo a la caracterización.

Con este fin, en el presente estudio se analizó si la centralidad de esta constelación de valores está relacionada con la activación de una interpretación de la situación afín al fin último de mejorar el bienestar del mundo, y con el mismo propósito, se realizó un primer acercamiento a la relación con la conducta prosocial.

Entendemos centralidad como el grado en que una determinada orientación valorativa es importante para una persona. La investigación establece que si una determinada orientación valorativa es más central tiene mayores probabilidades de hacerse saliente en la presencia de un estímulo que es importante para ella, motivando la forma en que el mismo es interpretado, generando una evaluación consonante con el fin último que se ha perseguido y aumentando la probabilidad de una acción conducente a su consecución. A este proceso del cual es antecedente la centralidad le llamaremos *interpretación*, porque corresponde al proceso por el cual una determinada orientación motivacional influye en los juicios respecto de una situación, en este caso, de necesidad.

De este modo, para comprobar que la centralidad de la constelación que representa la orientación valorativa al cambio y al mundo activa una interpretación acorde con el fin último

de mejorar el bienestar del mundo, a los participantes se les presentó una situación de necesidad, luego se realizó una tarea de decisión léxica, posteriormente se les brindó la posibilidad de realizar una conducta prosocial (en dos etapas: Intención de ayuda y Conducta prosocial) y por último, se dio la oportunidad de expresar qué tipo de beneficios implica actuar prosocialmente en una situación de necesidad como la presentada. De este modo, se midió la centralidad de esta constelación de valores (medida dos meses y medio antes) y las variables dependientes fueron la relación (a) implícita y (b) explícita con una interpretación conforme con el fin último de mejorar el bienestar del mundo, (c) en qué medida los participantes informaron de la intención de ayudar y (d) en qué medida los participantes se comprometieron en la conducta prosocial.

Con respecto a la situación de necesidad conviene aclarar dos aspectos. El primero tiene que ver con la asunción de que el fin último de mejorar el bienestar del mundo puede ser activado por cualquier tipo de situación de necesidad, siendo primordial que tal situación sea interpretada como una oportunidad de lograr este fin. De esta forma, no sería necesario que para la activación de este tipo de orientación “el planeta” o “la sociedad”, por ejemplo, estén en necesidad. En segundo lugar, si la entidad en necesidad es “el planeta” o “la sociedad” cabe dentro de lo obvio que se expresen o detecten en la interpretación elementos que contengan a la entidad “mundo”. Para evitar las dudas que puedan surgir estos aspectos respecto a la interpretación de los resultados, utilizaremos una situación de necesidad que podríamos denotar como tradicional o común, de tal forma que la manera en que sea interpretada no esté predeterminada por el tipo de problema, sino, de acuerdo al planteamiento, por la orientación motivacional que domine la interpretación.

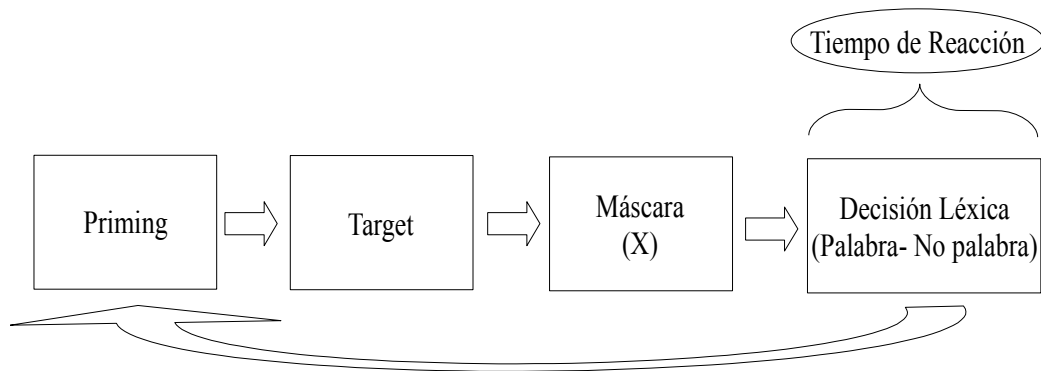
*Decisión Léxica.* La tarea de decisión léxica puede ser diseñada de distintas maneras. El diseño más común se puede ver en la FIGURA 3. En él, la activación o *priming* facilita una



respuesta más rápida a palabras que son semánticamente afines o están relacionadas con él (Sevilla, 1991).

Figura 3

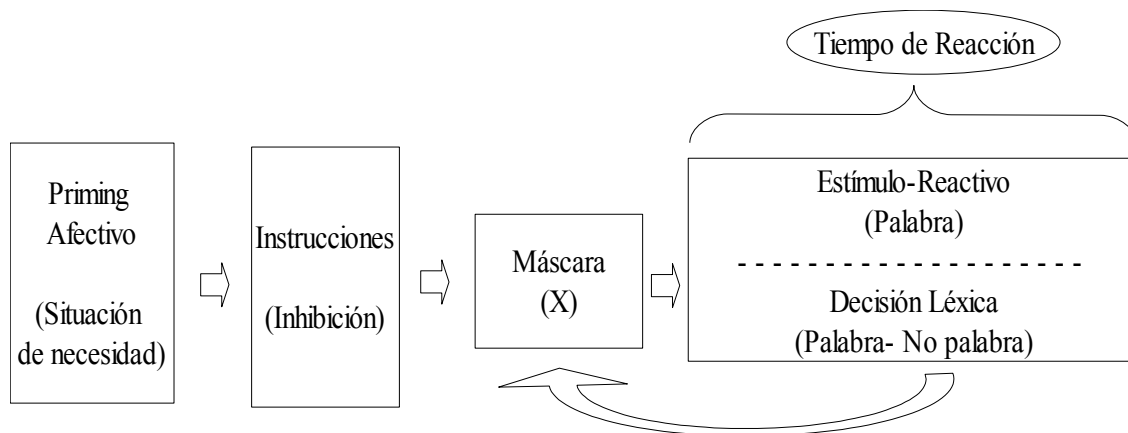
*Paradigma de tarea de decisión léxica en que la activación facilita una respuesta más rápida frente a estímulos que son semánticamente afines o están relacionados*



En el presente estudio, en cambio, utilizamos el paradigma de la FIGURA 4 (*priming afectivo*). En este diseño es más probable que la activación produzca una interferencia en la tarea de decisión (Agis, Carmona, Fuentes y Catena, 1996).

Figura 4

*Tipo de paradigma de tarea de decisión léxica activación-inhibición (priming afectivo)*



Esta interferencia se produce cuando la activación ha sido inhibida (p. ej., al solicitar

al sujeto que se concentre en una tarea diferente). De este modo, el proceso de inhibición afecta la decisión léxica en aquellas palabras semánticamente afines o relacionadas con el campo semántico activado (y luego inhibido) retrasando la reacción. En cambio, aquellas palabras que no están relacionadas con el campo semántico activado, al no verse afectadas por el efecto de la inhibición, entran en un proceso más heurístico y permiten una reacción más rápida.

## Método

### *Participantes*

Ochenta y cuatro estudiantes de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid completaron el estudio (64 mujeres y 20 hombres,  $M = 19,46$  años,  $Dt = 4,24$  ). Debido a problemas con dos ordenadores en dos distintas sesiones del estudio, no fueron registradas las respuestas de catorce sujetos (mujeres) en el cuestionario de empatía y de tres sujetos (mujeres) en el ejercicio de decisión léxica. Por otra parte, un sujeto (mujer) fue eliminado por mostrar dificultades con el uso del ordenador en el ejercicio de decisión léxica.

### *Hipótesis*

*Medida implícita de interpretación.* Se sabe que ante un estímulo que debe ser interpretado (*priming* afectivo), es más probable que se active la orientación valorativa que sea central para el sujeto. Por lo tanto, esperamos que en aquellos participantes para los cuales es más central la constelación de valores vinculada Quijotismo, la lectura de una situación de necesidad active una orientación valorativa de tipo *trascendente* y dada las características de la decisión léxica, esperamos que dicha centralidad provoque un mayor tiempo de reacción sólo para las palabras de la categoría Beneficios trascendentes (H1).

*Conducta prosocial.* Esperamos que aquellas personas para las que sea más central la constelación de valores vinculada al Quijotismo se comprometan en mayor grado a realizar

una Conducta prosocial (H2). En este sentido, la conducta prosocial no se refiere a la intención declarada de ayuda, sino al compromiso real de dedicar una determinada cantidad de tiempo para una acción prosocial.

*Medida explícita de interpretación.* Esperamos que la centralidad de la constelación de valores vinculada al Quijotismo incremente la consideración de que la posibilidad de ayudar a un persona en necesidad involucra beneficios relacionados con la mejora del bienestar del mundo (H3).

*Cálculo hedónico.* Por otra parte, intentaremos comprobar que, debido a la naturaleza trascendente del fin último de mejorar el bienestar del mundo, el Quijotismo promueve un tipo de cálculo hedónico diferenciado en el que prevalece la atención en los beneficios, especialmente trascendentes, respecto de los costes involucrados (H4).

#### *Procedimiento*

En una primera etapa los participantes (34 hombres y 161 mujeres;  $M = 19,57$  años,  $Dt = 4,30$ ) completaron el cuestionario que incluyó la constelación de 8 valores de la SVS vinculada al Quijotismo definida en el Estudio 1, aportando además los datos de sexo, edad y una clave de participante. Dos semanas más tarde en este mismo grupo de alumnos se solicitó voluntarios para una investigación y quienes se interesaron se apuntaron en un calendario de participación, escogiendo la fecha y hora entre las disponibles.

Esta segunda parte comenzó dos meses más tarde. Los participantes acudieron al estudio de forma individual, el investigador los recibió dirigiéndolos a una cabina de investigación. Las cabinas son cubículos insonorizados, con un asiento, un escritorio y un ordenador.

El estudio se realizó siguiendo un procedimiento programado con el *software E-Prime*, el cual permite secuenciar pantallas y textos a modo de presentaciones y además medir y

guardar tiempos de exposición y/o reacción a estímulos visual-semánticos.

*Introducción y ensayo.* Cuando los participantes entraron en la cabina, la pantalla del ordenador estaba preparado en el inicio del procedimiento, cuyo título fue “Introducción al Estudio de Evaluación de Textos”. Sobre el escritorio estaban preparados dos sobres (Sobres 1 y 2) y un bolígrafo. El investigador pidió al participante que tomara asiento y seguidamente explicó que “la investigación trata sobre la variedad de reacciones a distintos textos que son escritos con estilos diferentes”. También se explicó que “la mayor parte del estudio se desarrolla en el ordenador aunque también hay en los sobres (se indica los Sobres 1 y 2 puestos sobre e escritorio) algunos cuestionarios que se rellenan cuando la instrucción en pantalla lo indica”. Enseguida el investigador le pidió al participante que leyera la Introducción al estudio (1ª pantalla de la secuencia en el ordenador). En ella se explicó que, existen varios textos piloto basados en una historia real que se han tomado de la revista Voluntarios de la UAM, y que de ellos le sería asignado uno al azar. Una vez leída la introducción el investigador le entregó al participante la Declaración de Consentimiento de participar. Todos los participantes leyeron y firmaron esta declaración indicando además su sexo, edad y la clave de participante (lo que permitió relacionar ambas etapas de la investigación).

A continuación el investigador explicó que antes de comenzar el estudio se realizaría un breve ensayo-entrenamiento de dos ejercicios, para que “todos los participantes lo hagan en igualdad de condiciones”. Durante esta etapa el investigador observó y guió al participante resolviendo las dudas que surgieron.

Primero se ensayó la tarea de decisión léxica utilizando 10 palabras (semánticamente neutras al tema del estudio) y 10 no-palabras. Se explicó que este ejercicio comenzaría justo después de leer artículo que le fuese asignado. Se enfatizó en que lo importante era contestar

lo más rápidamente posible, para lo cual se debía preparar los dedos índice sobre las teclas de respuesta “P” (palabra) y “Q” (no-palabra). Se explicó que las palabras no aparecen hasta que se indique que está preparado pulsando la barra espaciadora “con el dedo pulgar, de tal forma que los dedos índice se mantengan siempre sobre las teclas de respuesta”. Se explicó que una vez que se presionara la barra espaciadora se mantendría una “X” en el centro de la pantalla durante un segundo hasta que la “X” sería reemplazada, en la misma posición, por la palabra (o no-palabra) que debía ser evaluada, y que este procedimiento se repetiría hasta que se anunciara en la pantalla el fin del ejercicio. Siguiendo estas instrucciones el participante realizaba el ejercicio de ensayo.

Una vez concluido el ensayo de la decisión léxica se procedió a ensayar cómo contestar a un cuestionario adaptado al ambiente *E-Prime*. En este caso se explicó que el funcionamiento es idéntico al de un cuestionario en papel, pero que en vez de marcar con un bolígrafo el número de la escala que mejor representa su estado, se pulsa la tecla del número correspondiente y que una vez que se hubiese evaluado, automáticamente aparecería el ítem siguiente, y así sucesivamente hasta que en pantalla se anunciara el fin del cuestionario.

Salvo el participante descartado, todos los participantes concluyeron los procedimientos de ensayo demostrando la habilidad necesaria para completar el estudio. Una vez terminado el ensayo se resolvieron posibles dudas. Luego el asistente de investigación se retiraba dejando solo al participante para comenzar el estudio.

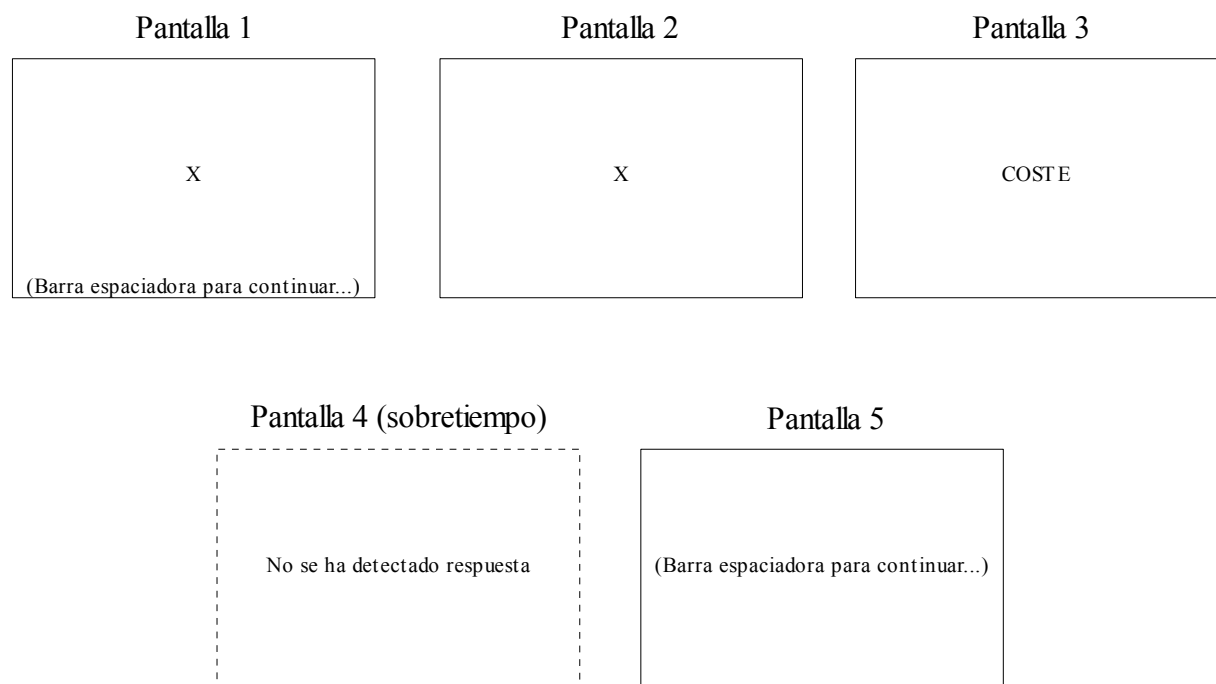
*Medida implícita de la interpretación.* Esta medida se realizó a través de una tarea de decisión léxica en la que se incluyeron siete palabras semánticamente cargadas del concepto *beneficios*: Trascendente (“equilibrio”, “cambio”, “ideal”), Simbólico (“honor”, “orgullo”), y Material (“provecho”, “premio”); ocho palabras semánticamente cargadas del concepto *costes*: Necesidad (“necesitado”, “pobre”), Víctima (“pena”, “trágico”), Simbólico (“culpa”,

“vergüenza”), Material (“coste”, “perder”) , cinco palabras neutras (“extra”, “limpio”, “pareja”, “periódico” y “suave”); y 20 no-palabras. El orden de aparición de las palabras y no-palabras fue controlado por un proceso aleatorio, por lo tanto, todos los participantes las evaluaron en un orden diferente.

En línea con el diseño de decisión léxica ya comentado, a los participantes primero se les presentó un *priming* afectivo que correspondía a un supuesto artículo de la revista Voluntarios de la UAM en el que se describía la difícil situación de una estudiante llamada Isabel Toledo, quien había perdido hacía un tiempo a sus padres y una hermana y debía hacerse cargo de dos hermanos pequeños, a la vez que intentaba terminar con sus estudios. El texto estuvo acompañado de una fotografía de Isabel. Cuando el participante indicaba que había terminado de leer (pulsando la barra espaciadora) se anunciaba el comienzo del ejercicio de decisión léxica (FIGURA 5, Pantalla 1).

Figura 5

*Procedimiento de la medida implícita de costes y beneficios (decisión léxica)*



De este modo, el participante debía prestar atención al nuevo procedimiento (inhibiendo la orientación valorativa activada). Entonces, al teclear la barra espaciadora la pantalla quedaba en blanco con una “X” en medio durante 1000 ms. (FIGURA 5, Pantalla 2) fijando la atención del participante en la posición en que aparecería el *target*. Después de 1000 ms. el estímulo reemplaza a la “X” (FIGURA 5, Pantalla 3).

En ese momento el participante debía pulsar, lo más rápidamente posible, la letra “P” en caso de una palabra, o la letra “Q” en caso de una no-palabra. El tiempo máximo para realizar la evaluación era de 1500 ms. Si transcurría este tiempo sin una respuesta aparecía el mensaje “No se detectó respuesta” durante 1000 ms. (FIGURA 5, Pantalla 4) seguido de la instrucción “(Barra espaciadora para continuar...)” (FIGURA 5, Pantalla 5), todo en la misma posición centrada. Antes de continuar, el participante se preparaba para realizar la nueva evaluación (FIGURA 5, Pantalla 1). Siguiendo este procedimiento se evaluaron 40 *targets* (20 palabras y 20 no-palabras).

*Empatía*. Una vez finalizado el ejercicio de decisión léxica, se presentó el cuestionario que incluía la escala de Empatía ( $\alpha = ,84$ ) en su versión española (Oceja & Jimenez, 2007) el cual fue adaptado para ser contestado directamente en el ordenador con el programa *E-Prime*. El cuestionario incluyó ocho ítems ( “Tengo simpatía por esta persona”, “Preocupado”, “Cálido”, “Ternura”, “Compasión”, “Conmovido”, “ Me da pena lo que está ocurriendo ” y “Triste”). La tarea del participante consistió en leer un término (p. ej., Conmovido) y pulsar la tecla correspondiente a su autoevaluación en escala de 7 puntos (1= Nada, 7 = Totalmente).

*Intención de ayuda y Conducta prosocial*. A continuación se presentó en pantalla una carta dirigida a los participantes firmada por la directora del estudio, en la que se exponía la posibilidad de ayudar a Isabel Toledo: “Debido a que la historia de Isabel no va a ser

actualmente publicada por la revista Voluntarios de la UAM, pero su necesidad es real, se me ha ocurrido que algunos participantes podrían estar dispuestos a ayudarla”. Además, se explicó que la naturaleza de la ayuda no es económica (dinero) y que el hecho de participar en el estudio de ninguna manera obliga a hacerlo: “Isabel necesita ayuda para preparar cartas, rellenarlas y poner las direcciones en los sobres. La revista Voluntarios de la UAM está dispuesto a facilitarte todos los materiales necesarios, incluido el franqueo de los sellos. Puedes preparar las cartas en tu casa según tu propia conveniencia.... De todos modos, ten en cuenta que tu participación en este estudio no te obliga de ninguna forma a ayudar a Isabel.... Sea cual sea tu decisión, será completamente confidencial...”

Seguido a la carta de solicitud de ayuda se presentó la pregunta que correspondía a la variable Intención de Ayuda (se registra la respuesta y el tiempo de reacción):

<p>¿Estarías dispuesto a ayudar a la persona del artículo?</p> <p>Presiona la tecla correspondiente:</p> <p>“S” → Sí    “N” → No</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Cuando el participante contestaba, la pantalla cambiaba a la siguiente:

<p>Si tu respuesta fue "Sí" sigue las siguientes instrucciones, en caso contrario pasa a lo siguiente con la barra espaciadora:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Recuerda que la participación en este estudio de ninguna manera te obliga a ayudar.</li><li>- En el sobre encontrarás un formulario de ayuda, por favor, sólo debes poner tu nombre, las horas que desees ayudar y un teléfono o e-mail.</li></ul> <p>(Barra espaciadora para continuar...)</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Para concretar la ayuda el participante debía firmar un formulario (Sobre 1), aportando sus datos de contacto (nombre, teléfono y *e-mail*) y la cantidad de horas que comprometía a esta actividad. De este modo, la confirmación-no confirmación de la intención de ayudar en el formulario de ayuda correspondía a la variable Conducta prosocial.

*Medida explícita de la interpretación.* La siguiente pantalla solicitaba contestar el cuestionario que se encontraba en el Sobre 2. Las dos primeras preguntas de este cuestionario correspondían a la medida explícita de interpretación. En este caso el participante debía responder por escrito a dos preguntas abiertas : “¿Qué tipo de costes están involucrados en ayudar a una persona como la del artículo?” y “¿Qué tipo de beneficios están involucrados en ayudar a una persona como la del artículo?”. Bajo cada pregunta había cinco renglones no numerados para escribir.

A continuación se contestó a un cuestionario que incluyó diez preguntas referidas a la interpretación de distintos elementos del estudio. Dos preguntas respecto del artículo (“impacto del artículo”, “interesante”), dos de la víctima (“atractiva”, “indefensa”), tres de uno mismo (“te sientes protector”, “concentrado en los sentimientos”, “objetivo”) y dos ítemes de identificación (“cómo de parecida a ti es la persona del artículo” y “pertenece a mi misma clase de personas”). A cada pregunta se contestaba en una escala de 7 puntos (1 = nada, 7 = extremadamente).

Con este cuestionario concluía el estudio. Cuando el participante anunciaba que había terminado el investigador regresaba a la cabina, cerraba ambos sobres y realizaba una entrevista pos-experimental en la que se abordaban las posibles dudas que hubieran podido surgir durante el procedimiento, cómo había sido en general la experiencia de participar, la credibilidad del caso de Isabel Toledo y la relación de este procedimiento con otras

investigaciones anteriores.

## Resultados

*Quijotismo.* Se creó la medida agregada de 8 valores definida en el Estudio 1 ( $\alpha$  de Cronbach = ,66) utilizando las puntuaciones de los participantes en el cuestionario de valores aplicado diez semanas antes. Para los análisis que así lo requirieran se calculó la variable dicotómica Quijotismo (alto/bajo), según hubieran obtenido una puntuación superior o inferior a su Mediana ( $Md = 3,69$ ).

*Medida implícita de interpretación.* Con respecto a la calidad de los datos provenientes de la medida implícita podemos informar que el nivel de acierto tanto para las palabras como para la no-palabras fue muy satisfactorio,  $M = ,96$ ;  $Dt = ,04$  y  $M = ,94$ ;  $Dt = ,05$ , respectivamente. Este resultado se puede interpretar como una indicador de que los participantes se aplicaron en realizar la tarea correctamente. Además, para analizar las palabras categorizadas se controlaron y eliminaron (a) los tiempos asociados a una decisión errónea de la evaluación palabra-no palabra (4,1%, 49 de 1200 respuestas) y (b) los tiempos extremos, es decir, inferiores a 300 milisegundos (0 casos) y superiores a 1000 milisegundos (3,6%, 43 de 1200 respuestas).

Para cada categoría (p. ej. Beneficios Trascendentes) se creó una variable que consistió en la suma promediada de los tiempos de reacción correspondientes a las palabras que formaban dicha categoría.

En dirección con lo esperado ( ver TABLA 6) la categoría Beneficios Trascendentes (H1) mostró la más alta y única correlación significativa con Quijotismo,  $r(69) = ,25$ ;  $p = ,04$ .

*Nota:* En la TABLA 1.A2 del Apéndice 2 se presenta el patrón de correlaciones de Pearson de la medida implícita de interpretación con los valores de la SVS.

*Intención de ayuda y Conducta prosocial.* Puesto que la pregunta “¿Estarías dispuesto

a ayudar a la persona del artículo?” no implicaba una conducta de ayuda real, no esperábamos que la constelación de valores vinculada al Quijotismo se mostrara relacionada con esta variable y los resultados se mostraron en esta línea;  $r(78) = ,11, p = ,32$ .

Tabla 6

*Patrón de Correlaciones de Pearson de Quijotismo, empatía, Universalismo, Benevolencia, Estimulación y Autodirección con beneficios y costes*

		Quijotismo	Empatía	Univers.	Benev.	Estimul.	Autodir.
<b>Beneficios</b>							
Trascendentes	<i>r</i>	,250(*)	,200	,138	,121	,175	,268(*)
	<i>p</i>	,035	,135	,254	,319	,143	,024
	N	71	57	70	70	71	71
Simbólicos	<i>r</i>	,171	,043	,145	,019	,120	,127
	<i>p</i>	,146	,741	,220	,874	,310	,281
	N	74	61	73	73	74	74
Materiales	<i>r</i>	,000	,145	-,005	-,164	,047	-,050
	<i>p</i>	,997	,278	,965	,175	,694	,677
	N	71	58	71	70	71	71
<b>Costes</b>							
Simbólicos	<i>r</i>	,014	,199	,002	-,046	,003	,130
	<i>p</i>	,912	,171	,989	,721	,981	,314
	N	62	49	61	62	62	62
Necesidad	<i>r</i>	,039	,074	,034	-,065	,000	,041
	<i>p</i>	,743	,573	,774	,583	,997	,728
	N	75	61	74	74	75	75
Víctima	<i>r</i>	,020	,209	,157	,224	-,088	-,159
	<i>p</i>	,862	,106	,183	,055	,453	,172
	N	75	61	74	74	75	75
Materiales	<i>r</i>	-,029	,221	,017	,021	,078	,034
	<i>p</i>	,812	,093	,888	,861	,520	,778
	N	70	59	69	69	70	70

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Respecto a la relación de la centralidad del Quijotismo con la variable dependiente Conducta prosocial los datos han respaldado la hipótesis (H2). La centralidad de la constelación de valores vinculada al Quijotismo correlacionó significativamente con la

Conducta prosocial,  $r(82) = ,20$ ;  $p = ,03$  (unilateral), lo que puede considerarse un nivel de correlación alto por tratarse de una medida de centralidad, es decir, tomada dos meses y medio antes.

Por último, informamos que ninguno de los 10 valores de la SVS por separado correlacionó significativamente ni con Intención de ayuda, ni con Conducta prosocial (rango de las  $r_s$  = de  $-,18$  a  $,00$ ;  $p_s > ,10$ ).

*Medida explícita de interpretación.* A través de dos preguntas abiertas, los participantes señalaron los costes y beneficios que se derivan de ayudar a Isabel Toledo. De forma independiente dos personas, ciegas a las hipótesis, codificaron las respuestas en cuatro categorías: Beneficios para mí (“Beneficios personales de cualquier tipo: psicológicos, simbólicos, materiales, etc.”), Beneficios para el otro (“Beneficios de cualquier tipo cuyo beneficiario es la o las personas en necesidad”), Beneficios para el mundo (“Beneficios trascendentes, amplios, que van más allá de la o las personas en necesidad”) y Costes.

Tabla 7

*Correlaciones de Spearman de Quijotismo, Empatía, Universalismo, Estimulación y Benevolencia con beneficios y costes de la medida explícita de interpretación*

		Quijotismo	Empatía	Univer.	Benev.	Autodir.	Estimul.
Beneficios para el mundo	<i>rho</i>	,230(*)	,203	,072	,084	,245(*)	,212
	<i>p</i>	,037	,103	,525	,456	,027	,056
	N	82	66	81	81	82	82
Beneficios para el otro	<i>rho</i>	,137	,077	,046	,034	,104	,181
	<i>p</i>	,218	,539	,682	,762	,351	,104
	N	82	66	81	81	82	82
Beneficios para mí	<i>rho</i>	-,128	,163	-,109	-,087	-,119	-,132
	<i>p</i>	,254	,191	,334	,441	,286	,239
	N	82	66	81	81	82	82
Costes	<i>rho</i>	-,197	,136	-,141	-,164	-,047	-,074
	<i>p</i>	,075	,278	,210	,143	,674	,511
	N	82	66	81	81	82	82

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Por tratarse de variables dependientes categorizadas que no cumplieron el supuesto de normalidad se utilizó el análisis de correlaciones de Spearman para contrastar el planteamiento. En línea con nuestra hipótesis (H3) y como se muestra en la TABLA 7, cuanto más central fue la constelación vinculada al Quijotismo los participantes escribieron espontáneamente más respuestas de la categoría Beneficios para el mundo,  $\rho(80) = ,23$ ;  $p < ,04$ , y además, escribieron menos Beneficios y Costes personales [(Beneficios para mí + Costes) / 2 ],  $\rho(80) = -,21$ ;  $p = ,03$ .

*Nota:* En la TABLA 2.A2 del Apéndice 2 se presenta el patrón de correlaciones de las orientaciones motivacionales de la SVS con la medida explícita de interpretación.

Tabla 8

*Correlaciones de Pearson de Quijotismo, Empatía, Universalismo, Estimulación y Benevolencia con la diferencia entre Beneficios y Costes de la medida implícita de interpretación*

		Quijotismo	Empatía	Univers.	Benev.	Estimul.	Autodir.
(A)Total Beneficios	<i>r</i>	,223	,257	,105	,057	,225	,192
	<i>p</i>	,084	,077	,419	,665	,081	,138
	N	61	48	61	60	61	61
(B)Total Costes	<i>r</i>	,070	,405(**)	,150	,150	,041	,128
	<i>p</i>	,314	,009	,151	,149	,389	,188
	N	50	40	49	50	50	50
A -B	<i>r</i>	,445(**)	-,088	,340(*)	-,068	,309(*)	,102
	<i>p</i>	,002	,644	,017	,340	0,03	,268
	N	39	30	39	39	39	39

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

*Cálculo hedónico.* Siguiendo con los análisis, realizamos un procedimiento que nos permitió acercarnos a la comprobación de que, debido a la naturaleza trascendente del fin último de mejorar el bienestar del mundo, en presencia del Quijotismo la atención sobre los

Beneficios prevaleció sobre la atención en los Costes (H4).

En primer lugar, se analizaron los datos provenientes de la medida implícita de interpretación. Para ello se crearon dos medidas agregadas, una con las puntuaciones de las categorías de beneficios, [(A) Total Beneficios = (Beneficio trascendente + Beneficio simbólico + Beneficio) / 3)] y otra con las categorías de coste [(B) Total Costes = (Coste simbólico + Coste + Necesitado + Víctima) / 4]. El análisis reveló que (a) cuanto más central fue la constelación de valores vinculada al Quijotismo, mayor fue la diferencia [(A) Total Beneficios - (B) Total Costes ] (ver TABLA 8) y que (b) ni la medida de Empatía, ni otros valores de la SVS que podrían considerarse más cercanos al Quijotismo comparten esta característica con tal nivel de significación.

Tabla 9

*Correlaciones de Pearson de Quijotismo, empatía, Universalismo, Estimulación y Benevolencia con la diferencia de beneficios menos costes de la medida explícita de interpretación*

		Quijotismo	Empatía	Univers.	Benev.	Estimul.	Autodir.
(A)Beneficios	<i>rho</i>	,068	,234	-,004	-,046	,074	,097
	<i>p</i>	,542	,059	,975	,684	,506	,384
	N	82	66	81	81	82	82
(B)Costes	<i>rho</i>	-,197	,136	-,141	-,164	-,074	-,047
	<i>p</i>	,075	,278	,210	,143	,511	,674
	N	82	66	81	81	82	82
<b>(A) – (B)</b>	<i>rho</i>	,249(*)	-,008	,149	,154	,110	,116
	<i>p</i>	,024	,950	,185	,170	,327	,301
	N	82	66	81	81	82	82

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Continuando con el análisis, abordamos con la misma lógica los datos de la medida explícita de interpretación. De este modo, se calculó una nueva variable combinada para

explorar en qué medida el Quijotismo estaba más centrado en los beneficios que en los costes que los participantes escribieron espontáneamente. Para ello restamos a las respuestas de beneficios [Beneficios = (Beneficios para mí + Beneficios para el otro + Beneficios para el mundo)/3] los argumentos que representan costes (Costes). Como se puede ver en la TABLA 9 la variable resultante reveló que cuanto más central era la constelación de Quijotismo más positiva era la variable combinada Beneficios-Costes.

*Análisis Complementarios.* Por otra parte, profundizando en un análisis post-hoc de los datos, se encontró que el Quijotismo se relacionó en mayor grado con un menor tiempo de reacción (no cumple el supuesto de normalidad) al responder “Sí” en la medida de Intención de ayuda,  $Rho(54) = -,295; p = ,03$ ; en cambio no se produjo esta relación entre los que contestaron “No”,  $Rho(22) = ,039; p = ,86$ . Esta relación con un menor tiempo de reacción puede interpretarse como un dato complementario en la comprobación de que, en presencia del Quijotismo se fomenta un tipo de cálculo hedónico diferenciado, donde prevalece la atención de los beneficios, especialmente trascendentes.

Tabla 10

*Correlaciones de Pearson de Beneficios Trascendentes (implícita) con los Beneficios para el otro y para el mundo de la medida explícita, según se hayan implicado en la Conducta prosocial o no*

		Conducta prosocial: Sí	Conducta prosocial: No
		Beneficios para el otro y el mundo explícitos	Beneficios para el otro y el mundo explícitos
Beneficios Trascendentes Implícitos	<i>rho</i>	,362(*)	,095
	<i>p</i>	,035	,589
	N	34	35

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Del mismo modo (post-hoc), encontramos que las medidas implícita y explícita de la orientación valorativa están parcialmente relacionadas. En la TABLA 10 se muestra que, entre aquellos que se condujeron prosocialmente, a mayor tiempo de reacción en la variable Beneficios trascendentes se mencionó una mayor cantidad de Beneficios para el otro y el Mundo  $[(\text{Beneficios para el otro} + \text{Beneficios para el mundo}) / 2]$ . En cambio esta relación no se presenta entre aquellos que decidieron no comprometerse en la Conducta prosocial.

Por otra parte, el análisis de correlaciones mostró que Empatía fue independiente tanto del Quijotismo como de la Conducta prosocial;  $r_s(67) = ,011$  y  $-,016$ ,  $ps > ,90$  y  $,80$  respectivamente. Y por último, el Quijotismo no se ha mostrado relacionado con ninguna de las evaluaciones del cuestionario final, a saber, interpretación del texto (“impacto del artículo”, “interesante”,  $r_s(84) = ,059$  y  $,015$ ;  $ps > ,80$  y  $,50$  respectivamente), de la víctima (“atractiva”, “indefensa”,  $r_s(84) = -,066$  y  $,016$ ;  $ps > ,50$  y  $,80$  respectivamente), de uno mismo (“te sientes protector”, “concentrado en los sentimientos”, “objetivo”,  $r_s(84) = ,084$ ;  $,066$  y  $-,068$ ;  $ps > ,50$ ;  $,90$  y  $,50$  respectivamente), ni con la identificación (“cómo de parecida a ti” y “pertenece a mi misma clase de personas”,  $r_s(84) = -,097$  y  $-,161$ ;  $ps > ,30$  y  $,14$  respectivamente).

### Discusión

En el Estudio 2 se ha puesto a prueba la validez de constructo de la constelación de valores propuesta como una operativización de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo, y los resultados obtenidos han apoyado ampliamente las hipótesis establecidas.

Por un lado, la constelación de valores vinculada al Quijotismo mostró resultados de acuerdo a lo esperado en las aproximaciones que exploraron su relación con una determinada interpretación ante una situación de necesidad (medida implícita) y respecto a una acción prosocial (medida explícita). En concreto, la medida implícita mostró que cuanto más central



fue la orientación valorativa del Quijotismo, se produjo un mayor tiempo de reacción sólo en la categoría Beneficios Trascendentes (i.e., los términos “equilibrio”, “cambio” e “ideal”). De acuerdo al diseño de investigación esto significa que estas palabras comparten el mismo campo semántico o están vinculadas a la respuesta afectivo-cognitiva activada por la situación de necesidad (*priming* afectivo).

En esta misma línea, la medida explícita de la interpretación mostró que cuanto más central fue la orientación valorativa del Quijotismo se mencionaron espontáneamente una mayor cantidad de beneficios del tipo Beneficios para el mundo implicados en ayudar a una persona en necesidad. En cambio, no se encontró una relación con la mención de Beneficios para sí mismo, ni con aquellos orientados a la persona que recibe la ayuda.

En suma, se ha comprobado que la centralidad de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo está relacionada con una interpretación diferenciada de la situación que es coherente con el fin último de mejorar el bienestar del mundo. Y además, que esta interpretación no requiere que se produzca un problema explícito “con el mundo”, sino que depende del tipo de orientación valorativa que ha sido activada (i.e., Quijotismo).

Por otra parte, la centralidad de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo no se mostró relacionada con la variable Intención de ayuda, sin embargo, cuando la intención debía transformarse en Conducta prosocial, entonces sí surgió una relación. Creemos que lo más importante de este dato es la confirmación de que en el estudio de la conducta, y en especial de la Conducta prosocial, es necesario mantener la distinción entre intención y conducta, puesto que la segunda implica siempre un mayor coste que la primera.

De hecho, centrándonos en la aproximación al cálculo hedónico, hemos encontrado evidencia de que la centralidad de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo está asociada a una mayor atención a los beneficios que a los costes involucrados en la Conducta

prosocial, y fundamentalmente a los beneficios más trascendentes. La orientación trascendente que se ha postulado como la tendencia natural e inevitable que subyace al motivo Quijotismo resulta de este modo respaldada. Además, los valores de la SVS que se pueden considerar cercanos al Quijotismo no compartieron esta característica, aunque sí mostraron tendencias que van en la misma dirección pero de forma más débil. La Empatía en cambio, en línea con su caracterización, mostró un cálculo hedónico diferente. Ello es coherente con sus antecedentes teóricos y empíricos, puesto que se sabe que la empatía es un buen predictor de conducta prosocial, siempre y cuando la persona en necesidad sea especialmente cercana, o sea alguien por quien se siente responsable, o el coste de la ayuda sea relativamente bajo, pero no determina la conducta con la misma fuerza si se trata de personas que le son extrañas o si el coste de la conducta es alto. Este *modus operandi* de la Empatía es perfectamente coherente con la relación que mostró con la medida implícita de interpretación, la cual se interpretaría como una activación de la atención en los beneficios involucrados, pero también y en mayor grado en los costes ( $ps = ,07$  y  $,01$  respectivamente; ver TABLA 8).

Además, a la evidencia de un cálculo hedónico diferenciado podemos añadir la relación entre la centralidad de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo y un menor tiempo de reacción en mostrar la intención de ayudar, lo cual también podría ser interpretado en esta dirección, aunque hará falta más y mejor evidencia para dar una respuesta concluyente en este sentido.

#### *Limitaciones y futuras investigaciones*

Este estudio ha sido diseñado con la intención de comprobar la hipótesis que relaciona la centralidad de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo con la activación de un determinado tipo de interpretación, a saber, orientada hacia la consecución de un fin trascendente: mejorar el mundo, y creemos que este objetivo ha sido alcanzado

satisfactoriamente. Sin embargo, aún quedan preguntas por resolver para comprobar su caracterización.

En primer lugar, aunque el dato que relaciona la Conducta prosocial con el Quijotismo es preliminarmente positivo, no es concluyente. Resta estudiar en mayor profundidad la relación entre Quijotismo y Conducta prosocial en situación natural (Estudio 3).

En segundo lugar, aún no es posible concluir que la orientación valorativa del Quijotismo también promueve el fin último de mejorar el bienestar del mundo cuando la oportunidad de conducirse en esta dirección está en contraposición a los intereses propios, por lo tanto resta comprobar si la activación de su orientación valorativa facilita que el fin último de mejorar el bienestar del mundo prevalezca sobre la búsqueda del bienestar personal (Estudio 4).

## Capítulo VI

### Estudio 3: Saliencia de la orientación valorativa del Quijotismo como antecedente de la conducta prosocial independientemente del coste

En los Estudios 1 y 2 se ha comprobado que la orientación valorativa vinculada al Quijotismo está relacionada con la interpretación más trascendente de una situación de necesidad. Ahora bien, para avanzar en la comprobación de su caracterización es necesario estudiar su relación con la conducta prosocial. En el Estudio 2 se obtuvo evidencia en esta dirección, pero ante los resultados de aquel estudio surgieron algunos interrogantes.

En primer lugar, debido a una orientación más centrada en los beneficios trascendentes, el Quijotismo aumentaría la probabilidad de que se realice una conducta prosocial más independiente del coste involucrado. Ya que no es posible medir la presencia o ausencia de los beneficios implicados sin tener que sacrificar, al menos en buena parte, la *realidad* de la situación, creemos que la manipulación del coste permitiría comprobar dicha hipótesis. Por lo tanto, en el diseño del presente estudio se incluyó la manipulación experimental del coste de la ayuda.

En segundo lugar, en línea con la necesidad de estudiar conducta prosocial *real*, el presente estudio se realizó en condición natural.

Una tercera cuestión tiene que ver con la medida de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo. En el Estudio 2 se midió su centralidad, en cambio en este tercer estudio se midió su saliencia. Centralidad y saliencia son dos procesos relacionados entre sí y a la vez con la conducta, pero de ellos la saliencia está más directamente vinculada con la motivación y la centralidad está más relacionada con la idea de disposición a sentir dicho motivo. En el caso de la centralidad lo que se establece es que si una determinada orientación valorativa es

importante para un individuo -por eso se mide con un mínimo de tiempo de antelación- es también más probable que se haga saliente y, por lo tanto, influya sobre cómo es interpretada una situación y en definitiva en la conducta. En cambio, cuando la medida se hace en el mismo momento informa sobre la importancia de una determinada orientación valorativa en la situación (aquí y ahora), en la que se presenta la oportunidad de realizar una conducta y esta diferencia explica que los resultados, para la relación entre orientación valorativa y conducta, sean más fuertes cuando se mide saliencia que cuando se mide centralidad. En suma, medir saliencia enfoca más de cerca la idea de motivación y se aleja de una posible explicación alternativa, desde el punto de vista de la disposición o rasgo.

Por último, se mantuvo la misma situación de necesidad que fue utilizada en el Estudio 2, de tal forma que la interpretación de los resultados no deba considerar nuevos factores en este sentido.

## Método

### *Participantes*

Sesenta y nueve estudiantes de la Universidad Autónoma de Madrid participaron en el estudio (21 hombres, 47 mujeres y un sujeto que no aportó información de sexo, edad media = 22,57,  $Dt = 4,93$ ).

### *Manipulación del coste*

La manipulación experimental para la variable independiente Coste fue establecida utilizando dos criterios. El primero fue una investigación realizada por Bierhoff (1983, 1996) y el segundo, los resultados de nuestro Estudio 1. Bierhoff estudió cuántas horas de ayuda estaban dispuestos a ofrecer los estudiantes de una facultad cuando no mediaba ningún tipo de recompensa. Los resultados mostraron que el 75% ofreció 1 hora o menos, el 25% ofreció entre 3 y 5 horas y un 5% ofreció 6 horas o más. A partir de estos resultados, que se

obtuvieron a partir de una muestra similar a la de nuestro estudio, cabía la cuestión de si eran realmente afines a los de una muestra española. Para comprobarlo les comparamos con los obtenidos en nuestro Estudio 2, encontrando que se replicaban en gran medida: un 67% de los participantes ofreció una hora o menos, un 30 % ofreció entre 3 y 5 horas y un 3% ofreció 6 horas o más. En consecuencia, la manipulación experimental creada para este estudio involucró estos tres niveles de Coste: bajo (de 1 a 3 horas), medio (de 3 a 6 horas) y alto (de 6 a 9 horas).

### *Hipótesis*

Se ha planteado que en presencia del Quijotismo se atiende en mayor medida a los beneficios trascendentes vinculados al fin último de mejorar el bienestar del mundo, y en consecuencia, se presta menor atención a los costes implicados. Siguiendo esta lógica, se espera que aquellos en que sea más saliente la orientación valorativa del Quijotismo, se involucren en mayor medida en la conducta prosocial (H1) y suscriban una mayor cantidad de horas de ayuda (H2). Además, esperamos que aquellos en que el Quijotismo es más saliente se conduzcan prosocialmente con más independencia del coste implicado (H3). Por último, se realizará un análisis comparativo Quijotismo vs Empatía. De acuerdo a la investigación precedente, la Empatía es un predictor de conducta prosocial especialmente fiable si el coste involucrado no es alto, por lo tanto, la relación de la conducta prosocial con la empatía sería mayor en las condiciones de menor coste, mientras que la relación de la conducta prosocial con el Quijotismo será mayor en las condiciones de mayor coste (H4).

### *Procedimiento*

Dos investigadores, un hombre y una mujer, obtuvieron 35 y 34 participantes respectivamente. Los participantes debían estar solos y en un ambiente propicio para la lectura (bibliotecas y parques). No se les ofreció ningún tipo de incentivo o gratificación por

participar en el estudio y firmaron una declaración de consentimiento donde se explicaron las condiciones de absoluta protección y privacidad de los datos personales recogidos. El discurso usado por los investigadores como presentación y solicitud de participar fue el siguiente:

“Hola, somos alumnos de la facultad de Psicología y colaboramos en un estudio que investiga la variedad de reacciones a distintos textos. ¿Tienes 20 minutos para participar?”.

Cada investigador portaba un sobre que contenía los cuadernillos con el material del estudio (folios grapados para asegurar el orden de avance). En caso de que el candidato aceptase participar, se sacaba del sobre un cuadernillo y se entregaba al participante. Previamente, los cuadernillos de todas las condiciones fueron mezclados, de este modo el investigador no conocía a cuál de ellas pertenecía el que entregaba. Acto seguido se dejaba al participante solo diciendo:

“Es importante para el estudio que leas y contestes cada folio en el orden que se encuentran. Los cuestionarios siempre se refieren a tus reacciones personales al texto que te toque leer. Cualquier duda la podremos resolver cuando regrese. Ahora te dejo a solas, regresaré dentro de unos minutos. Muchas gracias por participar”.

*Medida de Quijotismo.* Para llevar a cabo el estudio en condición natural se consideró que era necesario utilizar un instrumento de medida más breve. Con este fin se adecuó el cuestionario de la SVS resumiéndole en 25 ítems (FIGURA 1.A3, del Apéndice 3) de los cuales seis (los más relacionados con la medida convergente del Estudio 1) fueron la medida de Quijotismo (“vida excitante”, “unión con naturaleza”, “protector del medio ambiente”, “justicia social”, “atrevido” y “curioso”,  $\alpha = ,66$ ). De este modo, se consideró un ítem menos de la orientación al cambio (i.e., “vida variada”) y un ítem menos de la orientación al mundo

(i.e., "vida espiritual"). El momento en que se presentó el cuestionario fue contrabalanceado, es decir, la mitad de los participantes lo contestaron al principio del procedimiento y la otra mitad al final.

En segundo lugar (o primero, dependiendo del contrabalanceo de la medida de Quijotismo) el participante encontraba la "Introducción", donde se explicaba que el propósito del estudio era evaluar la distinta reacción a un texto dependiendo del estilo que se utiliza para contar la misma historia. El siguiente folio era la "Declaración de Consentimiento", que el sujeto debía firmar aceptando participar y donde se establecieron las condiciones de protección de sus datos y privacidad.

*Situación de necesidad.* Inmediatamente después se presentó la historia de Isabel Toledo (idem al Estudio 2), una estudiante de la universidad que había perdido hace poco a sus padres y a dos hermanos, por lo que debía hacerse cargo de sus otros dos hermanos y a la vez intentar terminar su licenciatura.

*Empatía.* Luego se presentó el "Cuestionario de Emociones" que incluía la medida de Empatía (idem al Estudio 2, pero en su versión en papel; FIGURA 2.A3 del Apéndice 3).

*Conducta prosocial y Horas de ayuda.* En el siguiente folio se presentó una carta escrita por la directora del estudio, dirigida a los participantes, en la que se ofreció la posibilidad de ayudar a Isabel Toledo (Figura 3.A3 del Apéndice 3). Al igual que en el Estudio 2, se enfatizó en que la participación en el estudio no implicaba, de ninguna manera, alguna obligación de ayudar y en que era un problema actual y real.

La medida dependiente Conducta prosocial se operacionalizó a través de un formulario en el que se decidía "Sí" o "No" ayudar en la situación de necesidad que había sido presentada, el cual seguía a la carta de solicitud de ayuda. Este formulario incluía la manipulación del coste (ver FIGURA 6).



Figura 6

*Formulario de ayuda. En cada formulario sólo se presentaban las casillas correspondientes a uno de los niveles de coste (bajo, medio o alto) y sin el título con que referimos aquí a cada condición*

---

Debido al tiempo que tarda el personal docente en distribuir los materiales necesarios a los potenciales voluntarios, la revista Universitarios ha solicitado que sólo se apunten aquellos estudiantes dispuestos a contribuir un mínimo de 3 horas. ¿Quieres ayudar a Isabel? Por favor, indica tu respuesta debajo.

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si tu respuesta es no, deja el resto sin contestar. Si tu respuesta es sí, la revista Universitarios contactará contigo para discutir la mejor forma de facilitarte los materiales necesarios. Por favor, indica el número total de horas que tendrías disponibles las próximas semanas.

<b>Coste bajo</b>	<b>Coste Medio</b>	<b>Coste Alto</b>
1-3 _____	3-5 _____	6-9 _____
4-6 _____	6-9 _____	10-12 _____
7-9 _____	10-12 _____	13-15 _____
NOMBRE _____		
TELÉFONO _____		
EMAIL _____		

Gracias por considerar esta oportunidad de ayudar a Isabel. Por favor, introduce este formulario en el sobre que se te ha dado, ciérralo y devuélvelo al asistente de investigación.

---

Luego se contestaba a un último cuestionario llamado “Reacciones al texto” que incluyó quince preguntas referidas a la interpretación de distintos elementos del estudio. Dos

respecto al texto leído, siete de la persona en necesidad, tres de uno mismo, y dos de identificación (ítemes en FIGURA 3.A3 del Apéndice 3), y dependiendo de la condición de contrabalanceo se terminaba con este cuestionario o se continuaba con el cuestionario que incluía la medida de la orientación valorativa del Quijotismo.

El investigador regresaba después de 15 minutos aproximadamente y preguntaba si se había tenido tiempo suficiente. En caso de haber terminado se recogía el cuadernillo y lo ponía en un segundo sobre que contenía otros cuadernillos completados. En ese momento se procedía a una entrevista pos-experimental donde se sondeaba la credibilidad del estudio. No se presentaron problemas de credibilidad que hicieran necesario eliminar a participantes. Posteriormente, se explicó el verdadero propósito de la investigación diciendo que aunque la historia era real, el nombre ha sido cambiado para proteger su privacidad y correspondía a un problema de hace tiempo atrás que ya había sido superado. El investigador se despedía agradeciendo la participación y colaboración.

## Resultados

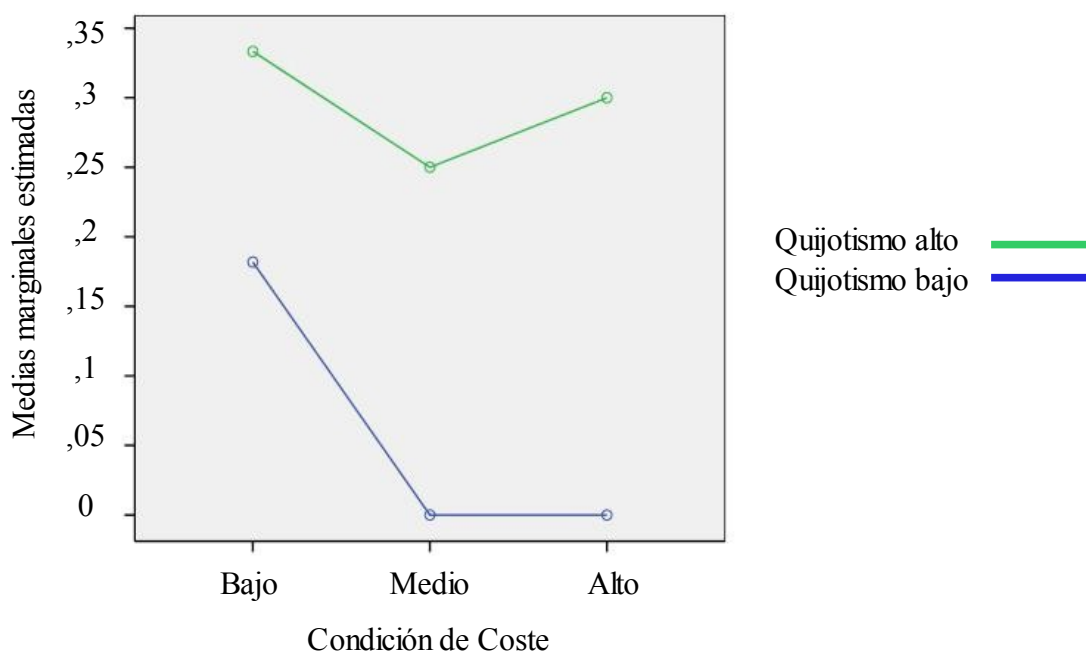
*Conducta prosocial.* Para analizar el efecto del Quijotismo (alto, bajo) en la Conducta prosocial (sí, no) se realizó un análisis de Mann-Whitney. La variable dicotómica de Quijotismo (alto, bajo) fue calculada partir de su Mediana ( $Md = 4,67$ ). Los resultados mostraron que de acuerdo con lo esperado el porcentaje de personas que firmaron el formulario de Conducta prosocial fue mayor en el grupo de Quijotismo alto (10 de 34, 29,4%) que en el de Quijotismo bajo (2 de 35, 5,7%);  $z(69) = -2,5$ ;  $p = ,01$ .

Continuando con la comprobación se realizó un análisis de correlaciones no paramétrico (la variable categórica Conducta prosocial no satisfizo el supuesto de distribución normal). El resultado mostró que cuanto más alta la saliencia de la orientación valorativa de Quijotismo los participantes se condujeron más prosocialmente,  $\rho(67) = ,25$ ;  $p = ,04$ .

*Independencia del coste.* Esta hipótesis, que se puede considerar la hipótesis principal, fue contrastada favorablemente. Al analizar el efecto del Quijotismo (alto, bajo) sobre la Conducta prosocial (sí, no) para cada condición de coste, se observó un resultado significativo en condición de coste alto,  $z(23) = -2,07, p = ,04$ ; en cambio, este efecto fue paulatinamente menor en las condiciones de coste medio y bajo,  $zs(23) = -1,7, -,80, p = ,08$  y  $,42$  respectivamente.

Figura 7

*Gráfico de medias marginales de Conducta prosocial con Quijotismo (bajo, alto) por Condición de Coste (bajo, medio, alto)*

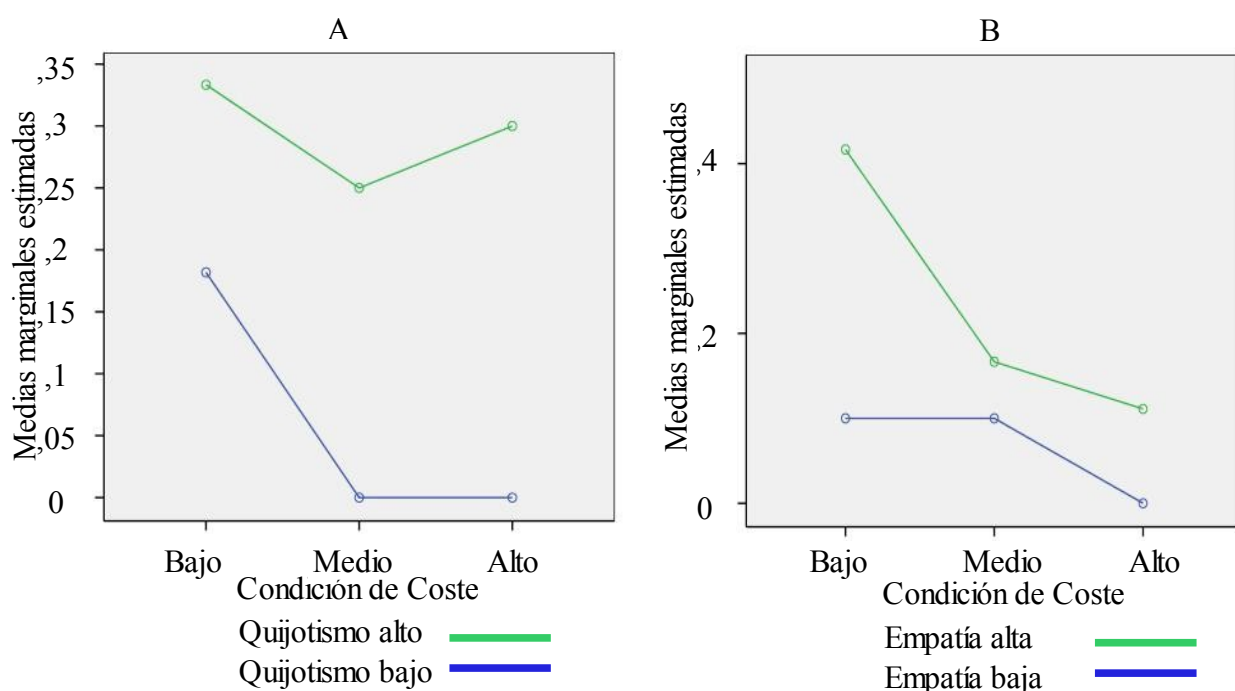


En la FIGURA 7 presentamos la gráfica de las medias marginales de Conducta prosocial para Quijotismo (alto, bajo) por condición de coste (bajo, medio y alto). Como se puede deducir a partir de esta gráfica y en línea con el planteamiento, la cantidad de sujetos altos en Quijotismo que se condujeron prosocialmente se mantuvo aproximadamente en el mismo nivel en las tres condiciones de Coste (bajo: 33%; medio: 25%, y alto: 30% ).

*Horas de Ayuda.* Siguiendo la misma lógica se comprobó el efecto del Quijotismo en la cantidad de horas que se ofrecieron. El análisis mostró un efecto del Quijotismo (alto-bajo) sobre la cantidad de horas ofrecidas,  $z(69) = -2,67$ ;  $p = ,01$ . Además el análisis de correlaciones no paramétrico de Spearman (la variable Horas que Ayuda no satisfizo el supuesto de distribución normal) mostró que cuanto más alta fue la saliencia de la orientación valorativa de Quijotismo los participantes ofrecieron una mayor cantidad de horas,  $\rho(67) = ,27$ ;  $p = ,03$ , y que esta relación fue gradualmente mayor cuando la condición de coste era mayor,  $\rho(23) = ,05, ,34$  y  $,36$ ;  $ps = ,81, ,11$  y  $,07$  para las condiciones de coste bajo, medio y alto, respectivamente.

Figura 8

*Gráficos de medias marginales estimadas de Conducta prosocial para (A) Quijotismo y (B) Empatía por condición de coste.*



*Quijotismo vs Empatía.* Continuando con el análisis, creamos una variable dicotómica

de la medida de Empatía (alta, baja) a partir de su Mediana ( $Md = 4,63$ ). De este modo, pudimos explorar el efecto de la Empatía sobre la Conducta prosocial con la misma lógica con que examinamos el efecto del Quijotismo.

En primer lugar, se realizó un análisis de Mann-Whitney. Los resultados mostraron un efecto principal de la empatía sobre la variable dependiente Conducta prosocial,  $z(65) = -1,99, p = ,04$ . Luego, realizamos el mismo análisis para cada una de las condiciones de Coste (bajo, medio, alto). En este caso el efecto de la Empatía tuvo el nivel de tendencia sólo en condición de coste bajo y no mostró un efecto sobre la conducta en coste medio y alto, a saber,  $zs(65) = -1,16, -,44 -1,15$   $p = ,10, ,66$  y  $,25$  respectivamente.

Como se puede deducir de la FIGURA 8 (B), a diferencia del Quijotismo (FIGURA 8 (A)), el porcentaje de Conducta prosocial entre aquellos altos en Empatía fue disminuyendo a medida que la condición de Coste era más alta (bajo: 41,7%; medio: 16,7%; y alto: 11,1%). En la misma línea, el análisis de correlaciones de Spearman no mostró una relación de Empatía con la Conducta prosocial para ninguna de las condiciones de Coste, a saber  $rhos(21) = ,24, ,08$  y  $,22$ ;  $ps = ,28, ,71$  y  $,33$  para coste bajo, medio y alto respectivamente.

Tabla 11

*Patrón de correlaciones de Pearson para Quijotismo y Empatía con ítemes de evaluación de la interpretación de la persona en necesidad, uno mismo, el artículo, y la identificación*

		Necesidad	Uno mismo	Artículo	Identificación
Quijotismo	r	,213	,168	,214	,060
	p	,091	,175	,087	,630
	N	64	67	65	67
Empatía	r	,705(**)	,718(**)	,608(**)	,163
	p	,000	,000	,000	,202
	N	61	63	62	63

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

En general, se puede observar una relación diferenciada de Quijotismo y Empatía (ver TABLA 11) respecto a los ítemes de interpretación del artículo (impacto y probabilidad de leer uno similar;  $\alpha = ,57$ ) de uno mismo, es decir, de haberse sentido protector, preocupado por el bienestar de Isabel y de haber estar concentrado en sus sentimientos ( $\alpha = ,58$ ), como también en los ítemes que evaluaron a la persona en necesidad (agradable, vulnerable, atractiva, dependiente, inocente, indefensa y en necesidad;  $\alpha = ,65$ ).

### Discusión

El presente estudio ha permitido comprobar que, en contraste con otros motivos, el Quijotismo es un antecedente para un tipo particular de conducta prosocial: aquella que implica un alto coste.

De este modo, cuando la saliencia del Quijotismo fue alta, un mayor número de participantes decidieron ayudar (H1) y lo hicieron comprometiendo una mayor cantidad de horas de ayuda (H2).

En este sentido, basándonos en los resultados obtenidos en el Estudio 2, se ha propuesto que la atención en los beneficios de mejorar el bienestar del mundo posibilitaría que la relación de Quijotismo y Conducta prosocial resultara menos afectada por el Coste implicado en la conducta (H3), y los resultados han respaldado esta hipótesis: el porcentaje de ayuda cuando el Quijotismo fue saliente no varió entre las distintas condiciones experimentales de coste.

Por otra parte, el Quijotismo mostró un efecto diferenciado sobre la Conducta prosocial respecto a la Empatía. Los resultados que aquí se han presentado, como los de nuestros estudios anteriores (Estudios 1 y 2) aportan suficiente evidencia de que Quijotismo y Empatía son constructos diferenciados, tanto en sus antecedentes como en sus consecuentes.

Por último, en este estudio hemos medido la saliencia de la orientación valorativa

relacionada con el Quijotismo en condiciones naturales lo que, en conjunto con los resultados de los Estudios 1 y 2, respalda tanto la validez de constructo como también su validez externa.

Por otra parte, la situación de necesidad a la que han sido expuestos los participantes (ídem al Estudio 2) ha sido pensada para comprobar que el motivo Quijotismo es sensible a estímulos que no implican de forma obvia un problema con “el mundo”, pero al mismo tiempo nos ha permitido diferenciar el Quijotismo de otro constructo no egoísta vinculado con la conducta prosocial, es decir, la hipótesis empatía-altruismo. Sin embargo, como sabemos, existen otros motivos que podrían explicar de forma alternativa los resultados (p. ej., colectivismo, principalismo). En este sentido, el motivo colectivismo podría ser descartado considerando dos argumentos. El primero, que la medida de interpretación de la identificación fue independiente tanto del Quijotismo como de la conducta prosocial (Estudios 2 y 3) y el segundo, que la medida de Quijotismo ha sido confeccionada precisamente cuidando de no incluir valores que pudieran localizar la orientación valorativa endogrupal. Respecto al motivo principalismo (i.e., el fin último de mantener uno o más principios) podemos decir que, considerando estos tres primeros estudios, aún no contamos con la evidencia suficiente para descartar que pudiera explicar alternativamente los resultados obtenidos, como tampoco podríamos descartar alguna forma de egoísmo. Estas cuestiones serán tratadas en el Estudio 5.

## Capítulo VII

### Estudio 4: Activación del Quijotismo y su efecto en la solución a un dilema que enfrenta bienestar personal y bienestar prosocial

En conjunto, los resultados de los estudios anteriores respaldan la idea de que el Quijotismo es un motivo prosocial que promueve una mayor atención a los beneficios relacionados con la búsqueda del bienestar del mundo y en consecuencia, puede dar lugar a una conducta prosocial que implica un alto coste.

Sin embargo, aún no hemos comprobado que este consecuente en la conducta se mantiene cuando los beneficios relacionados con lograr un bienestar orientado a mejorar el mundo se contraponen con los intereses relacionados con el bienestar personal. En la presente investigación se buscó evidencia respecto a esta cuestión, procurando también analizar la relación causal entre activación del Quijotismo y una decisión prosocial.

Por *activación* se entiende el proceso por el cual puede facilitarse la saliencia de un motivo y existen diversas maneras de provocarlo (Verplanken & Holland, 2002). En el presente estudio, en concreto, se introdujo un proceso de activación en que se promovió que se diera más importancia a la orientación valorativa relacionada con el Quijotismo, aumentando así la probabilidad de que una situación sea interpretada como una posibilidad de mejorar el bienestar del mundo. Inmediatamente después se presentó a los participantes un dilema que tenía tres posibles soluciones. En una solución se debía renunciar, tanto a los beneficios personales externos como a los beneficios personales psicológicos, para obtener una máxima mejora del bienestar común; en otro se debía renunciar sólo a los beneficios personales externos para obtener moderada mejora del bienestar común; y la otra solución consistía en no renunciar a ningún beneficio personal para obtener un bienestar relativamente



menor.

De este modo, se incorporó un nuevo e importante elemento para comprobar la caracterización del Quijotismo, pues ya no se trata de tomar una decisión orientada a la búsqueda de un beneficio sino que, en coherencia con el fin último trascendente de mejorar el bienestar del mundo, debería impulsar la búsqueda de un beneficio más o menos amplio, aunque ello esté en conflicto con la obtención de bienestar personal (H1).

## Método

### *Participantes*

Participaron 86 no estudiantes, españoles adultos (40 mujeres, 32 hombres, y 14 casos en que se omitió este dato; la edad media fue 23,07,  $Dt = 5.07$ ). Los participantes fueron asignados aleatoriamente a tres condiciones experimentales: 27 (15 mujeres, 12 hombres) para la activación de los valores de Quijotismo, 28 (15 mujeres, 13 hombres) para la activación de valores alternativos, y 31 (10 mujeres, 7 hombres, y 14 de género omitido) para no ser activados. Una participante fue reemplazada porque tuvo problemas para completar el material.

### *Procedimiento*

Siguiendo un procedimiento similar al usado en el Estudio 3, una asistente de investigación se acercó a adultos que estaban solos y tranquilos en diferentes bibliotecas públicas de la ciudad. La asistente de investigación comenzaba diciendo que se le había pedido conducir un estudio acerca de “la opinión hacia una situación social”. Dejó claro que no existían respuestas correctas o incorrectas y que la participación era completamente voluntaria. A quienes aceptaron participar se les hizo entrega de un cuadernillo de folios que pertenecía a una de las condiciones experimentales, sin embargo, la asistente de investigación era ciega a tal situación y extraía los cuadernillos de un sobre en que las distintas condiciones

se habían mezclado al azar. Una vez que los participantes recibieron el material la asistente les dejó solos anunciando que volvería dentro de unos minutos para recogerlo. Los participantes tardaron alrededor de 10 minutos en completarlo.

*Manipulación de la activación.* En las dos condiciones de activación (orientación valorativa Quijotismo, orientación valorativa Alternativa) primero se les pidió a los participantes completar una versión reducida de la SVS. La versión que activó Quijotismo fue un cuestionario (FIGURA 1.A4 del Apéndice 4) que incluyó, junto con los ítems de la orientación valorativa del Quijotismo, los valores que recibieron las más bajas puntuaciones en los estudios 1 y 2 (p. ej, Poder social, Identidad nacional y Riqueza). Se esperaba que este procedimiento llevara a los participantes a puntuar más alto los valores relacionados con el Quijotismo y, por lo tanto, facilitara su activación.

En la versión de la orientación valorativa alternativa (FIGURA 2.A4 del Apéndice 4) se incluyeron valores del cuadrante alternativo Conservación/Automejora junto a los valores con puntuaciones más bajas en los Estudios 1 y 2 (p. ej, Poder social, Identidad nacional y Riqueza). Del mismo modo, se esperaba que este procedimiento llevara a los participantes a puntuar más alto los valores relacionados con la orientación valorativa alternativa, facilitando la activación de dicha orientación.

Finalmente, un tercer grupo de participantes completó la medida dependiente sin haber contestado previamente a ninguna de las versiones anteriores.

*Variable dependiente.* A continuación se les presentó un cuestionario que contenía un dilema. El cuestionario partía como sigue:

“Imagine que usted es un científico que está trabajando en encontrar la vacuna para una de las siguientes enfermedades: MOOS-MIVER, MORBURG y PLEUROTINIA. Estas tres enfermedades afectan a niños y, aunque no suelen provocar la muerte, disminuyen

seriamente su calidad de vida porque, entre otros efectos, causa severas dificultades respiratorias y estomacales que persisten durante toda la vida. La principal diferencia entre estas tres enfermedades son las siguientes:

“La enfermedad de MOOS-MIVER afecta a 8.500.000 niños y está presente principalmente en Sudan.

La enfermedad de MORBURG afecta a 8.550.000 niños y está presente principalmente en Mozambique.

La enfermedad de PLEUROTINIA afecta a 8.600.000 niños y está presente principalmente en Kenia.”

Luego, el cuestionario describió tres situaciones hipotéticas en tres párrafos separados. El orden de presentación fue contrabalanceado. Los tres párrafos fueron idénticos, excepto en el texto que está entre paréntesis cuadrados:

“Usted ha trabajado 20 años buscando la vacuna de alguna de las enfermedades antes mencionadas. Al fin de su carrera [usted encuentra la vacuna de la enfermedad de MOOS-MIVER y es mundialmente reconocido por ello], [usted encuentra la vacuna de MORBURG pero por varias razones es necesario mantener el anonimato sobre el descubrimiento], [usted no encuentra ninguna de las tres vacunas, sin embargo, otros investigadores encuentran la vacuna de PLEUROTINIA]. Las otras dos enfermedades quedan activas”.

Entonces, el cuestionario solicitaba a los participantes que indicaran su orden de preferencia acerca de qué situación preferirían que ocurriese; indicando un 1 para aquella que preferían que ocurriese, un 3 para aquella que preferían que no ocurriese, y un 2 para la situación restante.

En suma, el participante fue enfrentado a un dilema con tres posibles soluciones; una

que involucra renunciar a beneficios personales tanto externos como simbólicos para obtener un bienestar amplio máximo (PLEUROTINIA); uno que involucra renunciar a los beneficios personales externos para obtener un bienestar amplio no-máximo (MORBURG); y una que implica no renunciar a ningún beneficio personal para obtener un bienestar amplio pero inferior al de las otras dos alternativas (MOOS-MIVER). Se espera que la activación de la orientación valorativa asociada a Quijotismo lleve a más participantes a escoger la solución PLEUROTINIA.

### Resultados

*Elección.* En primer lugar se realizaron tres análisis de Kruskal-Wallis por separado, uno por cada una de las soluciones, con el fin de comprobar si la manipulación del experimento (activación) afectó la elección. Este análisis mostró un efecto significativo de la condición de manipulación en la solución PLEUROTINIA, que involucra la renuncia a beneficios simbólicos y externos con el fin de obtener un bienestar amplio máximo,  $\chi^2(2, 86) = 7,46, p = ,03$ .

Tabla 12

*Número (y proporción) de participantes que ubicaron en cada orden de preferencia la solución más orientada a obtener un bien mayor máximo (PLEUROTINIA) a través de las tres condiciones experimentales*

	<i>Activación Quijotismo (N = 27)</i>	<i>No activado (N = 31)</i>	<i>Activación alternativa (N = 29)</i>
1 <sup>er</sup> lugar	<b>16 (59,3 %)</b>	13 (41,9 %)	7 (24,1 %)
2 <sup>do</sup> lugar	5 (18,5 %)	7 (22,6 %)	7 (24,1 %)
3 <sup>er</sup> lugar	6 (22,2 %)	11 (35,5 %)	<b>15 (51,7 %)</b>

Como se observa en la TABLA 12, en la condición de activación de Quijotismo más de la mitad de los participantes situaron esta solución en primer lugar (59 %) y este porcentaje fue mayor que en las condiciones de No-activación (42 %) y de activación Alternativa (24 %); y a su vez, menos participantes situaron esta solución en último lugar (22 %) porcentaje que fue menor en comparación con las condiciones No-activación y Alternativa (35 % y 52 % respectivamente).

Ahora bien, nuestra pregunta de investigación no se remite únicamente a cuán escogida es la solución PLEUROTINIA, sino en qué medida la activación del Quijotismo lleva a los participantes a incrementar o maximizar en la mayor medida posible el bienestar del mundo con independencia de que ello implique renunciar a maximizar el bienestar personal. Para responder a esta pregunta, dado que cada participante respondió al orden de preferencia para cada solución, fue posible crear una variable combinada continua. A saber, se dio un 6 a aquellos participantes que pusieron la solución la solución PLEUROTINIA en primer lugar, la solución MOORBURG en segundo lugar y la solución MOOS-MIVER en tercer lugar; y un 1 a quienes seleccionaron el orden exactamente inverso. Siguiendo la misma lógica, se asignaron las puntuaciones intermedias dependiendo de cómo ordenaran los participantes las tres soluciones<sup>1</sup>.

En línea con los resultados ya descritos, el análisis ANOVA de un factor reveló un efecto significativo para la manipulación experimental,  $F(2, 84) = 4,04, p = ,03$ . El test post-hocWaller-Duncan indicó que los participantes que fueron activados en la condición Quijotismo escogieron un orden más orientado a obtener un bien mayor máximo ( $M = 4,41, Dt = 1,97$ ) que los participantes en la condición de activación Alternativa, ( $M = 2,93, Dt = 2,07$ ) y el test post-hoc t de Dunnett reveló que esta diferencia es significativa (t de Dunnett =

---

1 Siendo PLEUROTINIA = a , MORBURG = b , y MOOS-MIVER = c ; se asignó un valor entre 1 y 6 de acuerdo al orden de preferencia, tal que: si a, b, c = 6; si a, c, b = 5; si b, a, c = 4; si c, a, b = 3; si b, c, a = 2; y si c, a, b = 1.

-1,51;  $p = ,02$ ); los participantes de la condición No-activación obtuvieron una puntuación intermedia ( $M = 3,68$ ,  $Dt = 1,96$ ) que no difirió de la otras dos condiciones. En suma, los resultados mostraron que el efecto de la condición de activación fue la más relevante y produjo un efecto en el orden de selección de las alternativas en dirección de lo esperado.

*Segundo análisis del efecto de la activación.* Una medida combinada y continua de la orientación a obtener un bienestar amplio máximo nos permitió explorar en qué medida esta orientación está relacionada con la activación de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo. Para realizar dicho análisis, primero se crearon medidas agregadas de los seis valores asociados a las orientaciones valorativas Quijotismo (los mismos 6 ítems del Estudio 3) y Alternativa (Trabajo, Orden social, Ambicioso, Honrar a los padres y mayores, Limpio y Buenos modales),  $\alpha_s = ,75$  y  $,69$ , respectivamente. Luego, se invirtió la medida Alternativa y esto nos permitió obtener una medida común para los participantes de las dos condiciones de activación. Finalmente, se realizó una regresión de la “orientación a obtener un bien mayor máximo” usando esta nueva medida. El análisis reveló un peso beta significativo ( $\beta = ,47$ ,  $p < ,0001$ ) mostrando que los participantes estuvieron más orientados a obtener un bien mayor máximo cuando, previamente, evaluaron más alto la constelación de valores relacionada con el Quijotismo, y menos cuando, previamente, evaluaron más alto los ítems relacionados con la orientación Alternativa.

*Control de la Manipulación.* Se revisó si, como se esperaba, el instrumento de activación diseñado para este estudio llevó a los participantes a dar mayores puntuaciones a los 6 ítems vinculados a la orientación valorativa Quijotismo (i.e., Vida excitante, Unión con la naturaleza, Justicia social, Protector del medio ambiente, Abierto y Atrevido) que fueron incluidos en el instrumento de activación de este trabajo. Para hacer esto se compararon las puntuaciones de la medida de estos 6 ítems del presente estudio (Estudio 4) con las

puntuaciones de los mismos ítemes en los Estudios 1 y 2 (centralidad). Los resultados mostraron que la puntuación obtenida en el Estudio 4 ( $M = 4,42$ ,  $Dt = 1,03$ ) es significativamente mayor que la puntuación correspondiente tanto en el Estudio 1 ( $M = 3,96$ ,  $Dt = ,90$ ),  $t(175) = -2,35$ ,  $p = ,02$ ; como en el Estudio 2 ( $M = 3,81$ ,  $Dt = ,96$ ),  $t(101) = -2,80$ ,  $p = ,01$ .

Se realizó el mismo análisis para los 6 ítemes vinculados a la orientación valorativa Alternativa (i.e., Orden social, Trabajo, Ambicioso, Respeto por padres y mayores, Buenos modales, y Limpio) que fueron incluidos en el instrumento de activación. Los resultados mostraron que la puntuación obtenida en el Estudio 4 ( $M = 4,42$ ,  $Dt = ,98$ ) mostró una tendencia a ser superior a la del Estudio 1 ( $M = 3,56$ ;  $Dt = ,82$ ),  $t(174) = 1,31$ ,  $p = ,19$ ; y fue muy significativamente superior a la del Estudio 2 ( $M = 3,54$ ;  $Dt = ,71$ ),  $t(108) = 5,03$ ,  $p = ,000$ .

### Discusión

En el presente estudio, se manipuló la saliencia de una determinada constelación de valores en dos condiciones experimentales, la relacionada con el Quijotismo y otra formada por valores alternativos. Posteriormente se presentó a los sujetos un dilema en el que se debía señalar el orden de preferencia de tres posibles soluciones a un problema (i.e., un tipo de enfermedad) en el que “ellos mismos habían trabajado durante 20 años” para encontrar una solución. La clave en la elección del orden de preferencia pivotaba en que cada una confronta en distinto nivel dos tipos de motivación teóricamente contrapuestos, es decir, la búsqueda del beneficio personal (p. ej. prestigio, orgullo) o la búsqueda de un mayor beneficio común.

De este modo, esperábamos que la activación del Quijotismo, dada la naturaleza trascendente del fin último de mejorar el bienestar del mundo, incrementara la decisión que maximiza el bienestar común, aún teniendo que asumir el máximo coste personal, en este

caso, renunciar tanto a beneficios materiales como simbólicos.

Los resultados han respaldado las hipótesis. Cuando se activó la orientación valorativa vinculada al Quijotismo se optó por la búsqueda de un bien mayor, prestando menos atención a los costes personales implicados.

El estudio actual no fue realizado utilizando conducta real y siempre es posible aducir que tal decisión puede estar relacionada, por ejemplo, con los beneficios psicológicos implicados en escoger correctamente, porque de hecho no hay una conducta real de por medio sino más bien una decisión no vinculante.

Aunque la evidencia de los Estudios 2 y 3 se obtuvo trabajando con decisiones reales, en el siguiente y último estudio, el Estudio 5, se comprobará si la activación del Quijotismo está vinculada en mayor medida al fin último de mejorar el bienestar del mundo que a la búsqueda de algún tipo de bienestar personal, y en esta ocasión la decisión tendrá consecuencias reales.



## Capítulo VIII

### Estudio 5: Comprobando que mejorar el bienestar del mundo es el fin último del Quijotismo:

#### El cambio afectivo negativo de no alcanzar una consecuencia prosocial

El planteamiento del Quijotismo afirma que el fin último asociado a su orientación valorativa está dirigido por la búsqueda de mejorar el bienestar del mundo y no por algún tipo de autointerés. A través de los cuatro estudios anteriores se ha recogido evidencia que respalda esta caracterización, sin embargo, aún no es posible rechazar por completo que los resultados de estos estudios puedan ser interpretados como un fin instrumental o incluso una consecuencia involuntaria en el intento de seguir o mantener uno o varios principios (i.e., principalismo) o alguna otra forma de egoísmo, si entendemos el egoísmo en línea con la más estricta de sus definiciones, es decir, como la búsqueda de cualquier tipo de recompensa personal o social (p. ej., honor, orgullo) o de evitar cualquier tipo de castigo personal o social (p. ej., censura, vergüenza, culpa).

Para descartar esta explicación alternativa en el Estudio 4 ya se realizó un primer acercamiento cuyo resultado diferenció el fin último del Quijotismo de la búsqueda de beneficios personales; en la misma línea, el presente estudio buscó nueva evidencia utilizando un enfoque de investigación distinto y complementario, cuya principal diferencia es la naturaleza afectiva de la variable dependiente.

Para diseñar el procedimiento del Estudio 5 y en línea con los estudios anteriores, consideramos que la presencia de un motivo influye no sólo en el proceso de toma de decisión, sino también en la evaluación de la acción motivada, generando una reacción afectiva de satisfacción o frustración dependiendo de si las metas han sido alcanzadas por dicha acción (Atkinson, 1964; Weiner, 1986).

Siguiendo este planteamiento, en el presente estudio se midió la reacción o cambio afectivo derivado de no alcanzar las consecuencias conductuales relacionadas con el fin último del Quijotismo. Por lo tanto, primero se manipuló la activación de la orientación valorativa (Quijotismo/Alternativa) luego se dio la oportunidad de donar un posible premio de 200 euros a una causa prosocial y más tarde se informó que la donación no se podría hacer efectiva por razones ajenas al donante. De acuerdo al modelo, si el fin último que se persigue es guiado por el Quijotismo, entonces las metas estarán centradas en la mejora del bienestar del mundo, en cambio si el fin último es seguir un principio (p. ej. justicia) o la búsqueda de recompensas personales (p. ej. orgullo) entonces las metas estarán más centradas en dichos fines. De este modo, tomar la decisión de donar satisfaría este último tipo de fines (i.e., “he sido justo”, “me siento bien conmigo mismo”) con independencia de que la donación se haga efectiva; ahora bien, el fin de mejorar el bienestar del mundo sólo se logrará en el caso de que dicha donación llegue a su destino. Por lo tanto, si la donación no se hace efectiva, aunque sea por razones ajenas al donante, aquellos cuyo fin último es mejorar el bienestar del mundo experimentarán una cierta insatisfacción, mientras que este factor no afectará a aquellos que son guiados por otro tipo de fines (H1).

Por otra parte, para el diseño del este Estudio 5 también se consideró que tanto la centralidad como la activación de una determinada orientación valorativa pueden ser antecedentes de la conducta motivada, pero que cuando estas dos condiciones se combinan (i.e., la orientación valorativa es central y además ha sido activada) el efecto de la orientación valorativa se maximiza. Por lo tanto, esperamos que el cambio afectivo será más notorio en la condición que combina centralidad y activación (H2).

## Método

### *Participantes*

Participaron 35 estudiantes de la facultad de Psicología de la UAM (27 mujeres y 7 hombres y 1 sujeto que no aportó el dato del sexo,  $M = 20,35$ ;  $Dt = 4,45$ ). Los participantes fueron asignados aleatoriamente a dos condiciones experimentales: 17 (13 mujeres, 4 hombres y un sujeto sin información de sexo ) para la activación de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo, 18 (14 mujeres, 3 hombres y 1 sujeto sin información de sexo) para la activación de valores Alternativos.

### *Procedimiento*

*Primera Fase.* Dos meses antes del experimento se completó un cuadernillo que contenía la medida de centralidad de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo definida en el Estudio 1 ( $\alpha = ,77$ ) y tres medidas alternativas a dicha orientación motivacional (i. e., Convencionalismo, Autoestima y Deseabilidad Social).

La medida de Convencionalismo (Oceja, Fernández-Dols, González, Jiménez & Berenguer, 2001) se refiere a la orientación por resguardar los valores tradicionales y respetar las normas establecidas (p. ej., “La gente debe respetar las leyes incluso cuando consideran que no son correctas”). Estuvo formada por 6 ítemes (ver FIGURA 1.A5 del Apéndice 5) evaluados en escala de 7 puntos (1= desacuerdo, 7= acuerdo),  $\alpha = ,88$ .

Por su parte, la medida de Autoestima (Martín-Albo, Nuñez, Navarro & Grijalbo, 2007) está relacionada con la orientación a evitar la autocensura y la búsqueda de recompensas simbólicas derivadas de reafirmar o mejorar el autoconcepto (p. ej., “Creo que tengo una gran cantidad de buenas cualidades”) y por lo tanto estaría relacionada con la motivación por seguir o mantener principios (i.e., principalismo). Estuvo formada por 9 ítemes (ver FIGURA 2.A5 del Apéndice 5) evaluados en escala de 7 puntos (1= desacuerdo,

7= acuerdo),  $\alpha = ,89$ .

Para una descripción de la medida Deseabilidad Social ver el Estudio 1.

Aproximadamente un mes después de esta primera etapa se buscó voluntarios que quisieran participar en un nuevo experimento que se realizaría, aproximadamente, un mes más tarde. Al informar se evitó cualquier indicio de que eran investigaciones relacionadas.

*Segunda Fase.* El investigador recibió a los alumnos, que fueron citados individualmente y los dirigió al puesto de trabajo (una silla y un escritorio) donde estaba preparado el Sobre 1 dispuesto cerca del participante, un folio que estaba boca abajo en uno de los extremos más alejados y un bolígrafo. El asistente de investigación explicó que “el estudio tiene como principal objetivo evaluar unos ejercicios recreativos que serán parte de un paquete de diagnóstico psicotécnico para niños”. Además, se explicó que “siempre antes de iniciarlos se evaluará su estado afectivo porque es información relevante para la interpretación de los resultados”. Se aclararon las dudas que surgieron y luego se explicó:

“Ahora te dejaré a solas. En el Sobre 1 encontrarás la introducción al estudio, una declaración de consentimiento de participar, y el recibo de un sorteo que se realizará entre los participantes. Por favor, lee detenidamente la introducción y luego firma la declaración. El recibo para el sorteo debes completarlo con tu clave de participante y guardarlo hasta más tarde. Cuando hayas terminado rellena el cuestionario de emociones, es el folio que está boca abajo sobre la mesa. Lo más importante es que contestes este cuestionario de acuerdo a cómo te sientas justo en ese momento. Después de completarlo ponlo también dentro del sobre. Entonces me avisas para continuar con los primeros juegos”.

Entonces el investigador se retiró y cerró la puerta. El participante leía la carta de presentación:

“Es un placer presentarte la Fundación Calidad de Vida, una organización de carácter voluntario con sede en Madrid. Nuestra organización está dedicada a ayudar a mejorar la calidad de vida de niños y niñas que viven en condiciones desfavorecidas. Con este fin recogemos fondos que permitan costear la asistencia que estos niños pueden necesitar. Esta asistencia, por ejemplo, puede permitirles ir al colegio, recibir ayuda médica y psicológica, e integrarse en nuevos grupos de amigos. Puntualmente, el apoyo psicológico requiere de materiales, y estos tienen un alto coste. Por ello, diseñamos nuestros propios materiales. La profesora Isabel Vallés se ha ofrecido amablemente a colaborar con nosotros en este proyecto. Tu participación forma parte de esta colaboración. El estudio consistirá básicamente en presentarte alguno de los juegos que estamos diseñando. Lo que te vamos a pedir es que los realices y nos comentes tu opinión. Ten en cuenta que están dirigidos a niños. Disponemos de un amplio conjunto de juegos y a ti te presentaremos cuatro en dos series de dos. Es muy importante que realices la tarea con seriedad y que nos des tu opinión sincera sobre ellos. Agradecemos sinceramente tu colaboración, sin la cual no podríamos llevar a cabo este estudio.”

Luego se leyó y firmó una declaración de consentimiento de participar. En ella se manifestaba la voluntad de proteger los derechos de los participantes en el marco de la investigación. Por último, en este sobre se encontraba el recibo de la participación en un sorteo, que explicaba:

“En este estudio están participando 200 alumnos y alumnas de 1º de Psicología y hemos pensado una forma de recompensar el tiempo y esfuerzo de los participantes. Como no disponemos de muchos recursos económicos, en lugar de pagar una pequeña cantidad a cada uno hemos decidido realizar un sorteo de un

premio de 200 euros. El sorteo ya se ha realizado y se te comunicará el resultado más adelante. Para realizar este sorteo hemos utilizado las claves (cuatro últimos dígitos del DNI más las iniciales del nombre y del primer apellido) que todos los alumnos y alumnas de 1º nos proporcionaron a principios de este curso. Apunta tu clave más abajo y guarda este papel como recibo, lo necesitarás para cobrar el premio en caso de que te toque.”

*Primera medida de estado afectivo.* Luego el participante completó la primera medida de estado afectivo (MEDIDA 1) que correspondía al folio que se encontraba boca a abajo en una extremo del escritorio. El cuestionario incluyó 7 ítemes que representan dos dimensiones afectivas, la subescala de estado Emocional (3 ítemes bipolares): Afligido-Feliz, Disgustado-Contento, Insatisfecho-Satisfecho; y la subescala de estado de Ánimo (4 ítemes bipolares): Apagado-Animado, Triste-Alegre, Mal humor-Buen humor y Deprimido-Entusiasmado (ver FIGURA 3.A5 del Apéndice 5).

Cuando el participante terminaba daba aviso al investigador, quien entraba a retirar el sobre con el material asegurándose de que el recibo del sorteo lo había guardado el participante (“¿te has quedado el recibo del sorteo, cierto?”).

*Manipulación de la orientación valorativa.* Siguiendo con el procedimiento, el investigador entregó dos nuevos sobres. El Sobre 2 que contenía los juegos que, en realidad, correspondían a una de las condiciones de activación (Quijotismo o Alternativa) y el Sobre 3. Se dejó el Sobre 2 cerca del participante y el Sobre 3 en uno de los extremos del escritorio diciendo:

“En este primer sobre (en referencia al Sobre 2) está el primer par de juegos que debemos completar y evaluar, recuerda que están diseñados para niños. Cuando termines con ellos vuelve a ponerlos dentro del sobre y luego continúa con este otro

sobre (en referencia al Sobre 3). Una vez que termines abre la puerta para continuar con el siguiente par de juegos”.

La condición de activación Quijotismo constó de dos juegos presentados sucesivamente. El primero era una sopa de letras (FIGURA 4.A5 del Apéndice 5) en el cual se pedía encontrar 8 palabras: cajón, grapadora, abierto, cambio, armario, mundo, papelería y sociedad. Como puede observarse, se incluyeron las palabras “abierto”, “cambio”, “mundo” y “sociedad” porque contienen en conjunto la carga valorativa asociada al motivo Quijotismo, mientras que las palabras “cajón”, “grapadora”, “armario” y “papelería” son neutras. El segundo juego para esta condición consistía en un mapamundi impreso en escalas de gris subdividido en diversas pequeñas áreas que representan países (FIGURA 5.A5 del Apéndice 5). Se pidió: “Pon un número en los países de este mapamundi de acuerdo a su calidad de vida (3 es Excelente, 2 es Regular y 1 es Malo)”. En este caso se consideró que la visión global del mundo y sus diferencias en cuanto a calidad de vida permitirían apoyar la activación del Quijotismo iniciado en el primer ejercicio.

La condición de activación Alternativa también incluyó dos juegos sucesivos. El primer ejercicio era una sopa de letras similar a la descrita antes (FIGURA 6.A5 del Apéndice 5), donde se mantuvieron las mismas palabras neutras y se incluyeron los términos “tradición”, “autoridad”, “ambición” y “seguridad”, que están relacionados con la constelación de valores alternativa descrita en el Estudio 4. El segundo juego para la condición de valores Alternativos era un ejercicio de comparación de 2 imágenes (FIGURA 7.A5 del Apéndice 5). La imagen “A” correspondía a una habitación desordenada, la imagen “B” mostraba la misma habitación pero en orden y vista desde otro ángulo. Se pedía observar y contestar a una serie de preguntas comparativas. Este segundo ejercicio aportaba la carga de activación de *orden* prototípica también de la orientación valorativa alternativa.

*Donación.* Después de completar los juegos (i.e., manipulación de la activación) el participante abría el Sobre 3 que contenía una carta dirigida a los participantes por parte de la directora de la investigación en que se daba la oportunidad de donar el premio de 200 euros (FIGURA 8.A5 del Apéndice 5). En caso de querer donarlo se pedía completar el formulario que estaba junto a la carta (FIGURA 9.A5 del Apéndice 5), para lo cual se debía aportar nombre, clave de participante y firma.

Cuando el participante terminaba avisaba al investigador para continuar con el estudio. El investigador recogía los sobres con los materiales y dejaba en la mesa el Sobre 4 y un folio boca abajo en un extremo del escritorio, diciendo:

“Muchas gracias. Ahora, si quieres, te puedes informar de si eres el ganador del sorteo. Dentro de este sobre está la clave del ganador. Ahora te dejo dos minutos, debo ir a reprografía a por el material. Después de ver el resultado puedes ir rellenando el nuevo cuestionario de estado afectivo siguiendo el mismo criterio que el anterior, es decir, cómo te sientes justo en ese momento. Es importante para saber cuál es tu estado al momento de comenzar con los siguientes juegos”.

*Segunda medida de estado afectivo* Al abrir el sobre con el resultado el participante encuentra una nota que informa de la clave ganadora, la cual no corresponde a la clave del participante (FIGURA 10.A5 del Apéndice 5). Justo después de ello se contestó a la segunda medida de estado afectivo (MEDIDA 2). Como hemos dicho, esta segunda medida nos permitiría establecer un diferencial entre la primera medida y la segunda, tomada inmediatamente después de conocer el resultado del sorteo que implicaba no obtener un resultado prosocial a partir de la decisión de donar.

El asistente de investigación esperó cinco minutos. Al volver recogió los materiales y anunció que “debido a un problema en reprografía los juegos que faltan no están listos”, por



lo tanto, “antes de continuar te voy a hacer unas preguntas”.

En este momento se dio inicio a una entrevista semi-estructurada que abordó, por un lado, la credibilidad del proceso (“¿ha dudado de la veracidad de algún elemento de la investigación, de los materiales o del sorteo”); también se exploró si existía alguna sospecha en cuanto a la relación entre las dos fases del estudio; luego se abordó la sinceridad de las respuestas afectivas, preguntando directamente por “si ha intentado ser 'coherente' en ambas medidas, es decir, si ha querido, por ejemplo, dar respuestas similares”. En ninguno de estos aspectos se obtuvieron respuestas inadecuadas que mostraran sospecha o incredulidad.

Y por último, se hizo una pequeña reseña del tema del estudio, del tiempo que había llevado la línea de investigación en general y este estudio en particular y de la fragilidad de la medida que se estaba intentando localizar, todo esto para solicitar, encarecidamente, que se guardara absoluto secreto de todos los aspectos del estudio hasta que no hubiesen terminado el procedimiento el total de participantes. También se aclaró que aunque el sorteo era ficticio se realizaría uno en clase, aunque por un monto menor, entre todos los que hubiesen participado, y se despidió al participante agradeciendo la participación y colaboración. Al final del estudio se realizó el sorteo prometido y se entregó 20 euros al premiado.

### Resultados y Discusión

*Medida de reacción afectiva.* Para crear esta medida primero se restó a las puntuaciones de los ítems de la MEDIDA 2 las puntuaciones de los ítems correspondientes de la MEDIDA 1, y con estas diferencias se construyeron dos medida agregadas, una correspondiente a los 3 ítems de la subescala estado Emocional ( $\alpha = ,82$ ) y una con los 4 ítems correspondientes a la subescala estado de Ánimo ( $\alpha = ,88$ ).

*Donación.* De total de participantes una gran mayoría (77%, 27 de 35) decidió donar el posible premio de 200 euros. No se registraron diferencias para las condiciones de

activación quijotismo y alternativa;  $t(35) = ,089, p = ,929$ .

*Reacción afectiva.* Para comprobar que el fin último del Quijotismo es mejorar el bienestar del mundo se ha presentado a los participantes un procedimiento en el cual, en primer lugar se midió el estado afectivo de cada sujeto, luego se manipuló la activación de una orientación valorativa (quijotismo o alternativa) y enseguida se presentó la posibilidad de donar un posible premio de 200 euros para la causa de la fundación Calidad de Vida. Nuestro planteamiento es que entre aquellos que habían puntuado alto en la constelación de valores del Quijotismo (i.e., centralidad) y además fueron activados en esta orientación valorativa, es más probable que la decisión de donar haya sido tomada pensando en las consecuencias positivas para el bienestar del mundo asociadas con tal acción. Puesto que un poco después al participante se le informó que el sorteo no le había favorecido, lo cual implicaba que el aporte de 200 euros no llegaría a la fundación Calidad de Vida, hipotetizamos que se produciría una reacción afectiva negativa causada por la frustración de no haber alcanzado su fin último. Esta reacción negativa no se produciría si el fin de donar fuese mantener un principio u obtener algún tipo de beneficio, porque dicho fin se hubiera alcanzado con haber tomado y comunicado la *decisión correcta*.

Para comprobar la hipótesis realizamos un análisis de correlaciones de Spearman<sup>2</sup> considerando la medida de centralidad del Quijotismo en relación con el cambio del estado Emocional y de Ánimo. En línea con el planteamiento, entre quienes decidieron donar el premio<sup>3</sup>, cuanto mayor fue la centralidad de la orientación valorativa del Quijotismo se informó de un cambio más negativo en el estado Emocional a un nivel marginal,  $\rho(25) = -,33; p = ,09$ . La centralidad de dicha orientación valorativa no se relacionó con un cambio en el estado de Ánimo,  $\rho(25) = -,22; p = ,91$ .

---

2 Algunas de las variables que forman las subescalas Emocional y Ánimo, y éstas mismas, no cumplieron el supuesto de normalidad.

3 Todos los análisis se realizaron sobre quienes habían decidido donar.

En línea con la hipótesis los resultados mostraron que en condición de activación Quijotismo y cuanto mayor fue la medida de centralidad de dicha orientación valorativa se produjo un cambio Emocional más negativo,  $\rho(11) = -.57; p = .04$ . No se mostró esta relación respecto al estado de Ánimo de los participantes,  $\rho(11) = -.04; p = .89$ . Del mismo modo, analizamos si el cambio afectivo hipotetizado se daba principalmente entre aquellos altos en la medida de centralidad de la orientación valorativa del Quijotismo que fueron activados en esta misma condición, y los resultados contrastaron el planteamiento,  $z(13) = -2.37, p = .02$ .

Además, y también en línea con la hipótesis, en la condición de activación Alternativa, la centralidad de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo se mantuvo independiente tanto del estado Emocional como del estado de Ánimo,  $\rho(14) = -.11$  y  $-.03; ps = .71$  y  $.92$  respectivamente.

*Medidas complementarias.* Se ha establecido que en presencia del Quijotismo se reaccionaría negativamente por causa de no haber alcanzado el fin último de mejorar el bienestar del mundo, específicamente, porque no es un fin último centrado en seguir o mantener principios o alguna otra orientación motivacional egoísta. Para explorar esta consecuencia diferenciada en la reacción afectiva realizamos los mismos análisis respecto a los cambios en el estado Emocional y en el estado de Ánimo con las medidas Convencionalismo, Autoestima y Deseabilidad Social, que como hemos explicado antes, corresponden a constructos que pueden eventualmente explicar la conducta prosocial, pero no comparten la orientación motivacional del Quijotismo.

En línea con la propuesta (ver TABLA 14), entre aquellos que decidieron donar, tanto la medida de Autoestima como la medida de Convencionalismo se mostraron relacionadas significativamente con un cambio positivo en el estado de Ánimo,  $\rho(27) = .41$  y  $.47; ps$

= ,04 y ,02 respectivamente. Y el mismo análisis considerando las condiciones de activación (ver TABLA 13) mostró que la variable Autoestima en condición de activación qui jotismo correlacionó significativamente con un cambio de Ánimo positivo,  $\rho(11) = ,61$ ;  $p = ,03$ ; mientras que en condición de activación alternativa, fue la variable Convencionalismo la que correlacionó significativamente con un cambio también positivo del estado de Ánimo  $\rho(11) = ,68$ ;  $p = ,01$ .

Tabla 14

*Patrón de correlaciones de Spearman para Qui jotismo y variables divergentes (Autoestima, Convencionalismo y Deseabilidad Social) con las medidas de reacción afectiva, por condición de activación (quijotismo, alternativa) y para la muestra total*

		Condición de activación					
		Qui jotismo		Alternativa		Muestra total	
		Cambio estado emocional	Cambio estado de ánimo	Cambio estado emocional	Cambio estado de ánimo	Cambio estado emocional	Cambio estado de ánimo
Qui jotismo	$\rho$	-,572(*)	-,042	-,108	-,029	-,331(+)	-,022
	$p$	,041	,893	,714	,921	,092	,913
	N	13	13	14	14	27	27
Autoestima	$\rho$	,352	,613(*)	,280	,083	,308	,412(*)
	$p$	,238	,026	,355	,788	,125	,037
	N	13	13	13	13	26	26
Convencionalismo	$\rho$	-,063	,358	,323	,677(*)	,096	,474(*)
	$p$	,845	,253	,282	,011	,647	,017
	N	12	12	13	13	25	25
Deseabilidad Social	$\rho$	-,125	,264	,089	-,415	-,046	-,007
	$p$	,684	,383	,762	,140	,820	,973
	N	13	13	14	14	27	27

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

+ La correlación es marginal al nivel 0,10 (bilateral).

Como se ha dicho, el Convencionalismo está vinculado con la orientación valorativa alternativa al Qui jotismo, por lo tanto su relación con un cambio afectivo positivo se explica

en línea con lo argumentado. Esto es, dado que la decisión de donar estaría relacionada con actuar según lo que recomiendan las convenciones sociales, y esto se ha realizado adecuadamente, el fin último perseguido se evaluaría como alcanzado y en consecuencia provocaría una reacción afectiva positiva en aquellas personas para las que el convencionalismo es central.

Por su parte, la escala de Autoestima que fue utilizada representa el interés por mejorar o afirmar una evaluación positiva de uno mismo, y como se ha explicado, la estructura de valores formaría parte importante de este autoconcepto. De este modo, aquellos para los que la autoestima es más central habrían perseguido un fin más relacionado con tomar una decisión virtuosa en línea con un principio que es importante para uno mismo. Dado que la decisión de donar permitiría evaluar el fin como alcanzado (i.e., “he actuado como un hombre bueno”, “he tomado la decisión correcta”) propiciaría una mejora en el bienestar psicológico. Además, la autoestima no estaría vinculada a una determinada orientación valorativa, sino con la idea de virtud que eventualmente sea importante, por lo cual no es extraño que se haya mostrado positivamente afectada por la manipulación qui jotismo. En línea con el planteamiento la medida de autoestima y sus resultados se pueden interpretar como afines al concepto de principalismo y muestra la diferencia que se esperaba encontrar en comparación con el fin último de mejorar el bienestar del mundo.

En suma, estos resultados describen adecuadamente la diferente orientación motivacional que siguen estos constructos (i.e., autoestima, convencionalismo) respecto del fin último de mejorar el bienestar del mundo, con lo cual es posible concluir que el procedimiento ha localizado las consecuencias afectivas que se esperaban, respaldando el diseño experimental al que fue sometido la comprobación de nuestro planteamiento.

## Capítulo IX

### Resumen y Discusión Final

#### 1 La caracterización teórica del Quijotismo

Recapitulando, hemos definido que el objetivo de la presente tesis doctoral sería primero presentar y luego comprobar la caracterización de un motivo social inédito denominado “Quijotismo”, lo cual implicaría aportar nuevo conocimiento tanto en el explicación de por qué los seres humanos nos conducimos prosocialmente, como en el asunto de establecer mecanismos que permitan fomentar este tipo de conducta.

En primer lugar se describieron los tres aspectos (i.e, antecedentes) que deben ser establecidos para la propuesta de un motivo: la definición de un estado subyacente, la definición de un fin último y la propuesta de un proceso que lo facilita. Siguiendo este marco, propusimos que el estado que subyace y permite el desarrollo del fin último del Quijotismo es la tendencia humana natural e inevitable hacia lo trascendente. Ésta, a su vez, se caracteriza por una doble orientación que implica la búsqueda de exploración y cambio y la existencia de una entidad trascendente como la idea de mundo en su totalidad. Esta tendencia no había sido planteada en relación a un motivo prosocial y supone una primera y principal diferencia entre el Quijotismo y otros motivos que explican este tipo de conducta.

En segundo lugar, se describió el fin último de mejorar el bienestar del mundo. La principal característica de este fin último es que contiene la doble orientación del estado subyacente propuesto. La conducta guiada por este fin se caracteriza por la búsqueda de un cambio positivo en la entidad trascendente mundo y provoca, en línea con su definición, una mayor atención en los cambios por definición positivos (i.e., beneficios o mejoras), dirigidos a

dicha entidad.

En tercer lugar, se estableció un proceso a través del cual se facilita la activación del Quijotismo. Nuestra propuesta es que la presencia (i.e., centralidad o activación) de una orientación valorativa que contenga la orientación al cambio y al mundo facilitaría la activación del motivo Quijotismo, en cuyo caso la interpretación de la situación es guiada por el fin último de mejorar el bienestar del mundo lo cual aumentaa la probabilidad de que se realice una conducta prosocial.

Por otra parte, se abordó el asunto de los consecuentes en la conducta. Señalamos que la caracterización de un motivo no depende de la conducta que ha provocado porque la mera observación de una conducta no permite determinar qué motivo la impulsó (i.e., egoísmo, altruismo, colectivismo, principalismo, o quijotismo), y de hecho el Quijotismo podría promover conductas prosociales de muy diverso tipo. Entonces, lo que se ha planteado es qué contexto sería el más propicio para localizarlo, el cual poseería, al menos, tres características. La percepción de una carencia respecto a un estado valorado (i.e., bienestar del Mundo), la presencia de la orientación valorativa al cambio y al mundo que podría deberse a factores internos o externos al individuo (i.e., esta orientación es central para dicho individuo o la situación la hace saliente), y en tercer lugar, que la conducta producida por este motivo podría implicar un alto coste. Esta última característica viene dada por la mayor atención sobre beneficios trascendentes, y la menor atención sobre otro tipo de consecuencias (p. ej., costes personales).

En suma, creemos que la caracterización del motivo Quijotismo ha cubierto los aspectos conceptuales necesarios, permitiendo una interpretación clara no solo de sus implicaciones (i.e., la conducta prosocial), sino también de los procesos psicosociales que proponemos relacionados con su activación (i.e., centralidad y saliencia).

## 2 La comprobación experimental del Quijotismo

La motivación es un constructo hipotético que explica la dirección, amplitud y persistencia de una conducta dirigida por un fin último que puede surgir de la saliencia situacional (Batson 1991, pp. 6-7 y 78-82) como también de la existencia de una estructura psicológica *correspondiente* que pueda responder a dicha elicitación (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994; Preston & de Wall, 2002). Por lo tanto, el binomio Persona-Situación como unidad de análisis permitiría una mejor comprensión del Quijotismo en cuanto a la presencia de una determinada orientación valorativa (i.e., la orientación al cambio y al mundo) y una situación (i.e., de necesidad o pseudo-necesidad).

En línea con este enfoque se planteó una línea de investigación. El Estudio 1 tuvo como principal objetivo establecer una medida operativa de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo. En el Estudio 2 se vinculó la orientación al cambio y al mundo representada por una constelación de valores, con una interpretación más trascendente de la situación. Luego, en el Estudio 3 se manipuló el coste de la ayuda para comprobar que el Quijotismo promueve la conducta prosocial más independientemente del coste involucrado. En el Estudio 4 se presentó un nuevo escenario experimental donde la obtención de un mayor bienestar para el mundo estaba en conflicto con la obtención de un mayor bienestar personal. Y en el Estudio 5 se buscó comprobar si la mejora del bienestar del mundo es realmente un fin último y no un fin instrumental, o una consecuencia involuntaria de seguir un principio o buscar beneficios personales. Como vemos, en estos cinco estudios se puso a prueba las principales características propuestas y la evidencia nos permite sostener al Quijotismo como una nueva explicación de por qué los seres humanos no conducimos prosocialmente. A continuación revisaremos las principales implicaciones de este proceso.



## 2.1 La orientación valorativa vinculada al Quijotismo

Tomados en conjunto, los resultados apoyan la existencia de una orientación valorativa que, como consecuencia de poner atención en mayor medida a los beneficios trascendentes asociados a un fin último diferenciado (i.e., mejorar el bienestar del mundo), promueve la realización de un particular tipo de acción prosocial (i.e., aquella que es más independiente del coste). En el Estudio 1 se usó como referencia el modelo de Schwartz para obtener una definición operativa de esta orientación valorativa. Este modelo ha sido útil para este propósito, permitiéndonos diseñar una medida empírica de esta orientación valorativa y clarificar su significado teórico. Específicamente, y conectando con el amplio uso de la tipología de Schwartz, la estructura de valores analizada en este trabajo estaría en el espacio psicológico formado por el vector Universalismo y Abierto al cambio. No obstante, se enfatiza que la constelación de valores vinculada al Quijotismo no puede ser reducida a la mera combinación de estos valores generales de la SVS. Los estudios 1 y 2 exploraron y descartaron esta posibilidad, y los resultados del Estudio 5, en que fue usada la misma versión, y los Estudios 3 y 4, en los que se usó una versión incluso más reducida, están en la misma línea.

Hay otro asunto que debería ser mencionado; observando los  $\alpha$ s de Cronbach obtenidos en los 5 estudios, se podría concluir que la medida es suficientemente fiable. Al respecto dos consideraciones; primero, que investigaciones anteriores que han usado la SVS han considerado como adecuados valores alrededor de ,65 (Schmitt, Schwartz, Steyer & Schmitt, 1993; Schwartz, Verkasalo, Antonovsky & Sagiv, 1997); segundo, que el principal propósito de este trabajo no es desarrollar una medida empírica, sino proponer la existencia de un nuevo constructo (i.e., una orientación valorativa asociada a un nuevo motivo social etiquetado como Quijotismo) que puede tener efectos relevantes en el comportamiento de las

personas. Por lo tanto, se considera que los valores  $\alpha$  de *Cronbach* obtenidos son provisionalmente adecuados para este propósito. Actualmente se está trabajando en el desarrollo de una nueva medida.

## 2.2 El fin último de mejorar el bienestar del mundo

Los resultados de los Estudios 2, 3, 4 y 5 soportaron la relación entre la constelación de valores y el fin último de Mejorar el Bienestar del Mundo.

Los resultados del Estudio 2 mostraron, por un lado, que cuanto mayor es la centralidad de la orientación valorativa se presenta una mayor relación con una interpretación más trascendente de la situación. Esta interpretación diferenciada fue abordada a través de dos medidas complementarias, una implícita y una explícita, para descartar que los resultados pudieran ser interpretados en línea con otro tipo de modelo. Por ejemplo, si no se hubiese contado con una medida implícita, se podría haber interpretado la medida explícita como una forma de justificación del esfuerzo. Además, tanto en la medida implícita como en la explícita se comprobó que la centralidad de la orientación valorativa está relacionada con un tipo de cálculo hedónico en que prevalece la atención en los beneficios, especialmente trascendentes, sobre los costes involucrados. En línea con estos datos se encontró que en presencia de dicha orientación se acepta más rápidamente implicarse en una acción prosocial.

Los resultados del Estudio 4 mostraron que la saliencia de la orientación valorativa lleva a más personas a estar orientadas a obtener mejoras en el bienestar del mundo, aunque ello implique un conflicto con la búsqueda de bienestar personal. Por su parte, los resultados del Estudio 5 mostraron que la activación del motivo está relacionada con un cambio afectivo acorde a la orientación de alcanzar mejoras en el bienestar del mundo, frente a otros cuyo fin último es una forma de egoísmo o principalismo.

### 2.3 Centralidad y Activación

La diferencia entre centralidad y activación ha sido relevante para el presente trabajo. En los Estudios 4 y 5, se reveló que dirigir la atención de las personas hacia la orientación valorativa analizada es crucial.

Además, haber encontrado efecto tanto de centralidad como de activación lleva a enfatizar en un asunto muy importante: no ha sido nuestro propósito caracterizar una disposición que diferencie a los individuos, sino establecer un escenario de investigación donde la unidad de análisis es la convergencia entre Persona y Situación. De este modo, lo que se está proponiendo ahora mismo es la existencia de un proceso psicológico (i.e., una orientación valorativa asociada a un nuevo motivo social) que puede ser facilitada o evitada por situaciones presentes y específicas en que la persona tiene que tomar decisiones. En otras palabras, se reivindica que, virtualmente todos pueden ser impulsados a realizar una conducta prosocial -con menor atención en el coste- en la presencia, de forma intensa, de dos antecedentes: la percepción de una situación de necesidad (i. e. que pueda ser interpretada como una posibilidad de mejorar el bienestar del mundo) y la fuerte saliencia de la orientación valorativa asociada al Quijotismo (p. ej. la constelación de valores que la define operativamente).

### 2.4 Efectos en la conducta

Los resultados de los Estudios 2 y 3 soportan que la centralidad de la orientación valorativa analizada incrementa el compromiso de la gente a realizar conducta prosocial con más independencia del coste. En ambos casos se ha tratado con conductas de compromiso real, no sólo imaginando o expresando buenos deseos. Los resultados del Estudio 2 mostró

una relación para la centralidad de la orientación valorativa, que fue medida al menos dos meses antes, con el compromiso real de ayudar a una persona en necesidad; además, como dijimos antes, estos resultados sugirieron que dicha centralidad lleva a aceptar este compromiso más rápidamente.

Por su parte, los resultados del Estudio 3 mostraron que el efecto de la centralidad es particularmente visible cuando la conducta de ayuda involucra un coste relativamente alto. En este sentido cabe destacar que el Quijotismo no mostró un mayor porcentaje de conducta prosocial en condición de alto coste, sino que dicha conducta no disminuyó por efecto del coste. Este resultado respalda que no es el tipo de conducta el que define nuestro motivo, sino que son las características del motivo las explican este especial tipo de conducta.

## 2.5 Quijotismo como constructo

Proponemos la existencia de un nuevo motivo llamado Quijotismo que, como muchos otros constructos psicológicos, es un proceso que no se puede observar directamente. Hasta ahora, se ha presentado evidencia empírica que conecta sus antecedentes distintivos (i.e., un estado subyacente, un fin último determinado y la presencia de una orientación valorativa particular) con un efecto hipotetizado en la conducta (i.e., la orientación a obtener un bienestar lo más amplio posible, y la realización de una conducta prosocial trascendente) y la naturaleza genuinamente prosocial del fin último asociado al Quijotismo (i.e., la expectativa de consecuencias prosociales).

Todo lo anterior nos lleva tener al menos una momentánea satisfacción por el avance en la comprobación del planteamiento, sin embargo, existen una serie de consideraciones que aún no se han abordado y que sería menester contrastar.

### 3 Limitaciones y nuevas líneas de investigación

Uno de nuestros objetivos futuros es desarrollar un conjunto de instrumentos operativos que permitan medir de forma más precisa la orientación valorativa vinculada al Quijotismo. La primera de ellas sería una escala de tipo autoinforme, la segunda una herramienta de medida implícita complementaria a la medida anterior, y la tercera una aplicación que pudiera ser útil tanto en la promoción de conducta prosocial, como en la prevención de la conducta antisocial.

Por otra parte, a través del trabajo presentado el Quijotismo ha sido puesto a prueba obteniendo evidencia de un funcionamiento diferenciado -preliminarmente- respecto de otros motivos. Por ejemplo, en el Estudio 3 respecto de la hipótesis empatía-altruismo, y en el Estudio 5 respecto del principalismo y alguna forma de egoísmo; y en menor medida, en los Estudios 2 y 3 respecto del colectivismo.

Este camino diferenciador ya lo ha debido recorrer, a lo largo de casi 30 años, la hipótesis empatía-altruismo, de momento el único motivo con suficiente evidencia como para descartar posibles explicaciones a sus consecuentes desde algún otro enfoque, incluido el rocoso egoísmo. El Quijotismo se postula como un motivo no solo diferente sino también potencialmente no egoísta, pero creemos que la evidencia que hemos reunido, aunque nos acerca, aún no nos permite esta certeza. Por lo tanto, consideramos muy relevante establecer nuevas investigaciones que permitan descartar la explicación egoísta, ya no por entrar en la discusión respecto de la naturaleza humana, sino por los efectos negativos que este tipo de motivación implica en el comportamiento prosocial, y por lo tanto, en el bienestar general.

Precisamente en la búsqueda de un bienestar general el Quijotismo se muestra como una alternativa interesante, por no decir ideal, para promoverlo, sin embargo para ello primero debería comprobarse que no posee las limitaciones que tienen otros motivos en este sentido.

Descartado el egoísmo ilustrado como un motivo adecuado para este objetivo, es el colectivismo el que evidentemente se postula. Pero posee el problema de requerir de un nosotros, lo cual trabaja en desmedro de los otros que no son parte de este nosotros. Por lo tanto sería esclarecedora una investigación en que el fin último de mejorar el bienestar del mundo y el fin último de mejorar el bienestar grupo estuvieran en conflicto, para poder establecer si contamos con el Quijotismo como un motivo útil y posible, en el día a día, en la obtención del bienestar general.

El lector ya habrá pensado que este procedimiento que implica controlar y observar el desarrollo de situaciones en los que distintos motivos entran en conflicto es una buena ruta general en el camino de establecer diferencias, posibilidades y limitaciones. Nosotros creemos que si el avance de la línea de investigación lo requiere nos llenaría de satisfacción poder realizarlo, porque para llegar a ese punto se tendrían que haber aceptado, al menos en parte, las bases descritas en el presente trabajo. Nosotros no lo dudamos, pero requerimos de la opinión crítica de otros que nos quieran ayudar en la construcción de conocimiento en este sentido y nos lleven hacia la búsqueda de nuevas respuestas que sean relevantes y útiles en la mejora del bienestar (del mundo).

### 3.1 Nuevas perspectivas

Por último, el trabajo realizado nos ha llevado a establecer nuevas preguntas desde una perspectiva un poco diferente. De momento el Quijotismo ha sido estudiado en sus antecedentes y consecuentes para el actor. Nosotros creemos que también sería interesante establecer consecuentes en aquellos que observan una conducta motivada por el Quijotismo, sean beneficiarios directos o no.

Porque, ¿cómo es evaluada una acción prosocial en la que, al parecer, no se han

atendido a los costes personales implicados?, ¿es necesaria una estructura psicológica determinada para poder reconocer este tipo de situación?, ¿hasta qué punto la evaluación de que una conducta se ha desarrollado en busca de una mejora trascendente puede provocar la emoción moral denominada *elevación* y por lo tanto, influir positivamente en la disposición hacia la conducta prosocial?.

Todo ello tiene que ver con la posible evaluación e influencia positiva de interpretar una acción como dirigida a mejorar el bienestar del mundo. Pero además cabe preguntarse cómo es evaluado el actor, por ejemplo, ¿hasta qué punto esta actuación le otorga un status desde el cual podría influir en otros más fácilmente?, ¿es posible que, tanto el acto como el actor sean vistos como una amenaza, por ejemplo, si se deja de ayudar el grupo inmediato movido por el interés del bienestar del mundo, o siempre serán evaluados de manera positiva?. Y en línea con los hallazgos en los estudios de empatía ¿podría el Quijotismo promover en su búsqueda alguna acción instrumental de tipo antisocial?.

Todas estas preguntas nos parecen sumamente interesantes tanto en la definición de limitaciones como también, y sobre todo, de las posibilidades del Quijotismo como un motivo *conocido* y útil para el mundo.

*“En esta coyuntura, nos preguntamos ¿por qué sigue Sancho a Don Quijote cuando sabe que su amo está loco? Creemos que es más loco el cuerdo que sigue al loco que el loco mismo. Y entonces, la humanidad está loca. (...) El proceso de qui jotización de Sancho es paulatino, y la fe que poco a poco va profesando a su amo llega a su punto culminante cuando, próximo a morir - así lo quiere Cervantes- Don Quijote claudica en sus ideales que llama locuras, y es precisamente Sancho, el buen escudero, quien, impregnado del qui jotismo de su amo, y sin abandonar su propia personalidad rústica, le amonesta "¡calle por su vida, vuelva en sí, y déjese de cuentos!"”*

(Ugarte, 1951. Unamuno y el Quijotismo)



## Referencias

- Agis I. F., Carmona, E., Fuentes L.& Catena A. (1996). Mecanismos inhibitorios de la atención selectiva: Una revisión. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 50, 359-370.
- Ainslie, G. (2001). *Breakdown of will*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Alfano, G.& Marwell, G. (1980). Experiments on the provision of common goods by groups: III. Non-divisibility and free riding in “real” groups. *Social Psychology Quarterly*, 43, 300–309.
- Atkinson, J. W. (1964). *An introduction to motivation*. Princeton: Van Nostrand.
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of moral thought and action. En W. M. Kurtines & J. L. Gewirtz (Eds.), *Handbook of moral behavior and development*. Volume 1: Theory (pp. 45– 03). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bar-Tal, D. (1976). *Prosocial Behavior: Theory and research*. Washington, DC: Hemisphere.
- Barberá, E. (2000). Marco conceptual e investigación de la motivación humana. *Revista Española de Motivación y Emoción*, 2 , 23-36. Disponible en la red: [www.reme.uji.es](http://www.reme.uji.es)
- Barberá, E. (2002) . Modelos explicativos en psicología de la motivación. *Revista Electrónica de Motivación y Emoción*, 5. Disponible en la red: [www.reme.uji.es](http://www.reme.uji.es)
- Bardi, A. (2000). *Relations of values to behavior in everyday situations*. Tesis Doctoral no publicada. The Hebrew University.
- Batson, C. D. (1987). Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic? *Advances in experimental social psychology*, 20, 65–122. L. Berkowitz (Ed.) New York: Academic Press.
- Batson, C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*. Hillsdale,

NJ: Erlbaum Associates.

- Batson, C. D. (1991b). Helping. En R. M. Baron & W. G. Graziano (Eds.), *Social Psychology* (pp. 352-393). Fort Worth, TX: Holt, Rinehart & Winston.
- Batson, C. D. (1994). Why act for the public good? Four answers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 603–610.
- Batson, C. D., Ahmad, N., Powell, A., Stocks, E. L., Shah, J. & Gardner, W. L. (2008). *Handbook of motivation science*. (pp. 135-149). New York, NY, US: Guilford Press. xviii, 638 pp.
- Batson, C. D., Ahmad, N., Yin, J., Bedell, S. J., Johnson, J. W., Templin, C. M. & Whiteside, A. (1999). Two threats to the common good: Self-interested egoism and empathy-induced altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 3–16.
- Batson, C. D., Batson, J. G., Todd, R. M., Brummett, B. H., Shaw, L. L. & Aldeguer, C. M. R. (1995). Empathy and the collective good: Caring for one of the others in a social dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 619–631.
- Batson, C. D., Coke, J. S., Jasnoski, M. L. & Hanson, M. (1978). Buying kindness: Effect of an extrinsic incentive for helping on perceived altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 86–91.
- Batson, C. D., Dyck, J. L., Brandt, J. R., Batson, J. G., Powell, A. L., McMaster, M. R. & Griffitt, C. (1988). Five studies testing two new egoistic alternatives to the empathy-altruism hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 52–77.
- Batson, C. D., Fultz, J., Schoenrade, P. A. & Paduano, A. (1987). Critical self-reflection and self perceived altruism: When self-reward fails. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 594–602.
- Batson, C. D., Klein, T. R., Highberger, L. & Shaw, L. L. (1995). Immorality from empathy-

- induced altruism: When compassion and justice conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1042–1054.
- Batson, C. D., Kobrynowicz, D., Dinnerstein, J. L., Kampf, H. C. & Wilson, A. D. (1997). In a very different voice: Unmasking moral hypocrisy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1335–1348.
- Batson, C. D., Polycarpou, M. P., Harmon-Jones, E., Imhoff, H. J., Mitchener, E. C., Bednar, L. L., Klein, T. R. & Highberger, L. (1997). Empathy and attitudes: Can feeling for a member of a stigmatized group improve feelings toward the group? *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 105–118.
- Batson, C. D., Turk, C. L., Shaw, L. L. & Klein, T. R. (1995). Information function of empathic emotion: Learning that we value the other's welfare. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 300–313.
- Batson, D. & Powell, A. (2003). Altruism and Prosocial behavior. En T. Millon & M. Lerner (Eds). *Handbook of psychology: Personality and social psychology* (Vol. 5, pp. 463-484). Hoboken, NJ, US: John Wiley & Sons, Inc. xix, 668 pp.
- Batson, D., Ahmad, N. & Tsang, J. (2002). Four motives for community involvement. *Journal of Social Issues*, 58, 429-445.
- Benson, P. L., Dehority, J., Garman, L., Hanson, E., Hochschwender, M., Lebold, C., Rohr, R. & Sullivan, J. (1980). Intrapersonal correlates of nonspontaneous helping behavior. *Journal of Social Psychology*, 110, 87-95.
- Bersoff, D. M. (1999). Why good people sometimes do bad things: Motivated reasoning and unethical behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 28–39.
- Bierhoff, H. W., Klein, R. & Kramp, P. (1991). Evidence for the altruistic personality from data on accident research. *Journal of Personality*, 59, 263-280.

- Bierhoff, H. (1983). Wie hilfreich ist der Mensch? [How helpful is the human being?] *Bild der Weissenchaft*, 20, 118-126.
- Bierhoff, H. (1996). Réplica: Wie hilfreich ist der Mensch? [How helpful is the human being?] *Bild der Weissenchaft* How helpful are human beings? Estudio no publicado citado en H. Bierhoff (2002), *Prosocial Behavior*, (pp. 17-23). Nueva York: Psychology Press.
- Blasi, A. (1980). Bridging moral cognition and moral action: A critical review of the literature. *Psychological Bulletin*, 88, 1–45.
- Bornstein, D. (2003). *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*. USA: Oxford University Press.
- Brewer, M. B. & Kramer, R.M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 543–549.
- Burnstein, E., Crandall, C. & Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian decisions rules of altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 773-789.
- Campbell, D. T. (1975). On the conflicts between biological and social evolution and between psychology and moral tradition. *American Psychologist*, 30, 1103–1126.
- Clark, R. D. III (1974). Effects of sex and race on helping behavior in a nonreactive setting. *Representative Research in Social Psychology*, 5, 1-6.
- Coke J. S., Batson C. D. & McDavis K. (1978). Emphatic mediation of helping: a two-stage model. *Journal of Personality and Social Behavior*, 36, 152-66.
- Colby, A. & Damon, W. (1992). *Some do care: Contemporary lives of moral commitment*. New York: Free Press.

- Darley, J. M. & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility, *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 202-214.
- Davis M. H & Oathout H. A. (1987) Maintenance of satisfaction on romantic relationships: empathy and relational competence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 397-410.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169–193.
- Deci, E. L. (1975). *Intrinsic Motivation*. New York: Plenum Press.
- Eisenberg N. & Miller P. A. (1987). Empathy, sympathy, and altruism: empirical and conceptual links. En N. Eisenberg & J. Strayer (Eds.), *Empathy and its Development* (pp. 316-517). New York: Cambridge University Press.
- Eisenberg N., Spinrad T. L. & Sadovsky A. (2006). Empathy related responding in children. En N. Eisenberg & J. G. Smetana (Eds.), *Handbook of Moral Development* (pp. 517-49). Hillsdale, NJ: Earlbaum.
- Eisenberg, N. (1992). *The caring child*. Cambridge, M. A. Harvard University Press.
- Erikson, E. H. (1969). Gandhi's truth on the origins of militant nonviolence. New York: Norton.
- Estrada P. (1995). Adolescents self-reports of prosocial responses to friends and acquaintances the role of sympathy-related cognitive, affective, and motivational processes. *Journal of Research on Adolescence*, 5, 173-200.
- Feather, NT. (1995). Values, valences, and choice: the influence of values on the perceived attractiveness and choice of alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 1135-51.
- Feshbach, N. D. (1975). Empathy in children: some theoretical and empirical considerations. *Couns. Psychol.* 5, 25-30.

- Feshbach, N. D. & Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology*, 1, 102-7.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition* (2<sup>a</sup> ed.). Nueva York: McGraw-Hill.
- Franklin, B. J. (1974). Victim Characteristics and helping behavior in rural southern setting. *Journal of Social Psychology*, 93, 93-100.
- Freud, S. (1930). *Civilization and its discontent*. London: Hogarth Press.
- Gollwitzer, P. M. (1996). The volitional benefits of planning. En P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The Psychology of action*. New York: Guilford.
- Greenwald, A. G., Banaji, M. R., Rudman, L. A., Farham, S. D., Nosek, B. A. & Mellott, B. S. (2002). A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, self-esteem, and self-concept. *Psychol. Rev.*, 109, 3-25.
- Gross, M. (1994). Jewish rescue in Holland and France during the Second World War: Moral cognition and collective action. *Social Forces*, 73, 463-496.
- Haidt J. (2000). The positive emotion of elevation. *Prevention and Treatment*, 3. ISSN: 1522-3736.
- Hamilton, D., Stroessner, S. & Driscoll, D. (1994). Social cognition and the study of stereotyping. En Devine, P. G., Hamilton, D. L. & Ostrom, T. M. (Eds). *Social cognition: Impact on social psychology* (pp. 291-321). San Diego, CA, US: Academic Press. xii, 403 pp.
- Heidegger, M. & Stambaugh, J. (1996). *Being and time: A translation of Sein und Zeit*. Albany, NY, US: State University of New York Press. xix, 487 pp.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hitlin, H., Piliavin J. A. (2004). Values: Reviving a dormant concept. *Annual Review of Psychology*, 30, 359-393.

- Hoffman, M. (1988). Moral development. Bornstein, M. H., Lamb & M. E. (Eds). *Developmental psychology: An advanced textbook* (2<sup>a</sup> ed., pp. 497-548). Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. xiv, 679 pp.
- Hoffman, M. L. (1976). Empathy, role-taking, guilt, and development of altruistic motives. En T. Lickona (Ed.), *Moral development and behavior: Theory, research, and social issues* (pp. 124–143). New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Inglehart R. 1997. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.
- Kant, I. (1781). *Crítica de la razón pura*. Ed. 1978. Editorial Alfaguara.
- Kant, I. (1783). *Prolegómenos a toda metafísica futura*. Ed. 2006. Editorial Losada.
- Kohlberg, L. (1976). Moral stages and moralization: The cognitive-developmental approach. En T. Lickona (Ed.), *Moral development and behavior: Theory, research, and social issues* (pp. 31–53). New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Kohn, M. L. 1969. *Class and Conformity*. Homewood, IL: Dorsey.
- Lazarus, R. S. (1996). *Psychological stress and the coping process*. New York: Springer.
- Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer.
- Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality*. New York: McGraw-Hill.
- Lewin, K. (1938). *The conceptual representation and measurement of psychological forces*. Durham, N.C.: Duce University Press.
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper.
- Lewin, K., Dembo, Festinger & Sears, P. S. (1944). Level of aspiration. Hunt, J. McV. *Personality and the behavior disorders*. (pp. 333-378). Oxford, England: Ronald Press.
- Mansbridge, J. J. (Ed.) (1990). *Beyond self-interest*. Chicago: University of Chicago Press.

- Martín-Albo, J., Núñez, J. L., Navarro, J. G. & Grijalvo, F. (2007). The Rosenberg Self-Esteem Scale: Translation and Validation in University Students. *Spanish Journal of Psychology*, 10, 458-467
- Midlarsky, E., Jones, S. F. & Corley, R. P. (2005). Personality correlates of heroic rescue during the Holocaust. *Journal of Personality*, 73, 907–934.
- Miller P. A., & Eisenberg N. (1988). The relation oh empathy to aggressive and externalizing/ antisocial behavior. *Psychological bulletin*, 103, 324-44.
- Miller, D. T. & Ratner, R. K. (1998). The disparity between the actual and assumed power of self interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 53–62.
- Monroe K. R. (1991). John Donne's people: Explaining differences between rational actors and altruist through cognitive frameworks. *Journal of Politics*, 53, 394-433.
- Monroe K. R., Barton M. C. & Klingemann, U. (1990). Altruism and the theory of rational action: Rescuers of Jews in Nazi Europe. *Ethics*, 101, 103-122.
- Monroe, K. R. (2002). Explicating altruism. En S. G. Post, L. G. Underwood, J. P. Schloss & W. B. Hurlbut (Eds.), *Altruism and altruistic love: Science, philosophy, and religion in dialogue* (pp. 106–122). New York: Oxford University Press.
- Morris, C. W. (1956): *Varieties of human value*, Chicago: University of Chicago Press.
- Oceja, L.V. (2008). Overcoming Empathy-induced Partiality: Two Rules of Thumb. *Basic and Applied Social Psychology*, 30, 176-182.
- Oceja, L.V., López-Pérez, B., Ambrona, T. & Fernández, I. (en prensa). Measuring General Dispositions to Feel Empathy and Distress. *Psicothema*.
- Oceja, L. V., & Jiménez, I.E. (2007). Toward a psychosocial classification of norms/Hacia una clasificación psicosocial de las normas. *Estudios de Psicología*, 22, 227-242.
- Oceja, L.V., Fernández-Dols, J.M., González, M.A., Jiménez, I. & Berenguer, J. (2001). ¿Por



- qué cumplimos las normas? Un análisis psicosocial del concepto de legitimidad. *Revista de Psicología Social*, 16, 21-41.
- Oliner, S. P. (2003). *Do unto others: Extraordinary acts of ordinary people*. Boulder, CO: Westview Press.
- Oliner, S. P. & Oliner, P. M. (1988). *The altruistic personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe*. New York: The Free Press.
- Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A. & Schoroeder, D. A. (2005). Prosocial Behavior: Multilevel Perspectives. *Annual Review of Psuchology*, 56, 365-92
- Pérez-Albéniz, A., de Paúl, J., Etxeberria, J., Montes M. P. & Torres, E. (2003). Adaptación de Interpersonal Reactivity Index (IRI) al español. *Psicothema*, 15, 267-272.
- Piaget, J. (1932). *The moral judgement of the child*. London: Routledge.
- Popper, K. R. (1959) *The logic of scientific discovery*. Oxford, England: Basic Books.480 pp.
- Preston, S. D. & de Waal, F. B. (2002). Emphaty: Its ultimate and proximate bases. *Behavioral and Brain Sciences*, 25, 1-72.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Ros, M. & Schwartz, S. (1995). Jerarquía de valores de la Europa Occidental: una comparación transcultural. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 69, 69-88.
- Salgado, S. & Oceja L. (2007). *Construcción de escalas convergentes del motivo Quijotismo*. Manuscrito no publicado. Universidad Autónomo de Madrid.
- Schmitt, M. J., Schwartz, S. H., Steyer, R. & Schmitt, T. (1993). Measurement models for the Schwartz Values Inventory. *European Journal of Psychological Assessment*, 9, 107-121.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and

- empirical tests in 20 countries. En M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 25, 1-65. New York: Academic Press.
- Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the content and structure of values? *Journal of Social Issues*, 50, 19-45.
- Schwartz, S. H. (2005a). Basic human values: Their content and structure across countries. En A. Tamayo & J. B. Porto (Eds.), *Valores e comportamento nas organizações* [Values and behavior in organizations] (pp. 21-55). Petrópolis, Brazil: Vozes.
- Schwartz, S. H. & Boehnke, K. (2004). Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis. *Journal of Research in Personality*, 38, 230-255.
- Schwartz, S. H., Sagiv, L. & Boehnke, K. (2000). Worries and values. *Journal of Personality*, 68, 309-346.
- Schwartz, S. H., Verkasalo, M., Antonovsky, A. & Sagiv, L. (1997). Value priorities and social desirability: Much substance, some style. *British Journal of Social Psychology*, 36, 3-18.
- Schwartz, S.H. (1996). Value priorities and behavior: Applying a theory of integrated value systems. En C. Seligman, J.M. Olson & M.P. Zanna (Eds.), *The psychology of values: The Ontario Symposium*, 8, 1-24. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schwartz, S.H. & Bilsky (1987) Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values, *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 550-562.
- Schwartz, S.H. & Bilsky (1990) Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values: Extensions and Cross-Cultural Replications, *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 878-891
- Schwartz, S.H. & Bilsky (1994) Values and Personality. *European Journal of Personality*, 8, 163-181.

- Schwartz, S.H.(1977). Normative influences of altruism. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental social psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press.
- Sevilla J. (1991). Paradigmas experimentales en las teorías de la automaticidad. *Anales de Psicología*, 7, 1-30.
- Sissons, M. (1981). Race, sex, and helping behavior. *British Journal of Social Psychology*, 20, 285-292.
- Staub, E. (1978). Positive social behavior and morality: Vol. 1. *Social and personal influences*. New York: Academic Press.
- Staub, E. (1990). Moral exclusion, personal goal theory, and extreme destructiveness. *Journal of Social Issues*, 46, 47–64.
- Staub, E. (1993). The psychology of bystanders, perpetrators, and heroic helpers. *International Journal of Intercultural Relations*, 17, 315-341.
- Staub, E. (1996). Altruism and aggression in children and youth. En R. Feldman (Ed.) *The Psychology of Adversity*. Amherst: university of Massachusetts Press.
- Strahan, R. & Gerbasi, K. C. (1972). Short, homogeneous versions of the Marlowe-Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Clinical Psychology*, 28, 191-193
- Stukas, A., Snyder, M. & Clary, E.G. (1999). The effects of “mandatory volunteerism” on intentions to volunteer. *Psychological Science*, 10, 59–64.
- Tajfel, H. & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. En S. Worchel & W. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7–24). Chicago: Nelson-Hall.
- Tangney, J. P., Stuewig, J. & Mashek, D. J. (2007). Moral Emotions and Moral Behavior. En *Annual Review of Psychology*, 58, 345-72.
- Ugarte, F. (1951). Unamuno y el Quijotismo. *The Modern Language Journal*, 35, 18-23 .

- Verplanken, B. & Holland, R. W. (2002). Motivated decision making: Effects of activation and self-centrality of values on choices and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 434-447.
- Walker L. J., & Frimer A. (2007). Moral Personality of Brave and Caring Exemplars. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 845-860.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer-Verlag.
- Weyant, J. M. (1978). Effects of mood states, costs, and benefits on helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1169–1176.
- Wise, R.A. (1987). Sensorimotor modulation and the variable action pattern (VAP): Toward a noncircular definition of drive and motivation. *Psychobiology*, 15, 7-20.
- Yinon, Y. & Landau, M. O. (1987). On the reinforcing value of helping behavior in a positive mood. *Motivation & Emotion*, 11, 83-93.
- Zaleskiewicz, T. (2001). Beyond Risk Seeking and Risk Aversion: Personality and the Dual Nature of Economic Risk Taking. *European Journal of Personality*, 15, S105-S122.

## Apéndice 1

### Información complementaria del Estudio 1

Tabla 1.A1

*Patrón de correlaciones de Pearson para escala Mundo y Sociedad en el Espacio Vital con valores de la SVS*

		Familia	Pareja	Amigos	Trabajo	Ciudad	Sociedad	Mundo
Estimulación	<i>r</i>	-,179(*)	-,116	,182(*)	-,214(*)	,135	,162(*)	,114
	<i>p</i>	,029	,240	,027	,011	,104	,049	,170
	N	148	105	148	141	147	148	147
Autodirección	<i>r</i>	-,047	-,021	,039	,053	,051	,160	,260(**)
	<i>p</i>	,570	,831	,641	,533	,542	,054	,002
	N	146	103	146	139	145	145	145
Universalismo	<i>r</i>	,051	,050	-,199(*)	,084	,017	,238(**)	,279(**)
	<i>p</i>	,536	,614	,016	,322	,843	,004	,001
	N	147	104	147	140	146	147	146
Benevolencia	<i>r</i>	,111	,078	-,006	,222(**)	,094	,192(*)	,146
	<i>p</i>	,180	,429	,940	,008	,257	,020	,077
	N	148	104	148	141	147	147	147
Tradición	<i>r</i>	,213(**)	,051	-,044	,073	-,024	,138	,073
	<i>p</i>	,010	,609	,597	,389	,774	,098	,382
	N	147	105	147	140	146	146	146
Conservación	<i>r</i>	,258(**)	,069	-,040	,267(**)	-,005	,139	,068
	<i>p</i>	,001	,487	,631	,001	,948	,093	,412
	N	149	105	149	142	148	148	148
Seguridad	<i>r</i>	,289(**)	,000	,047	,219(**)	,015	,111	,013
	<i>p</i>	,000	,998	,570	,009	,857	,180	,878
	N	147	104	147	140	146	146	146
Poder	<i>r</i>	-,051	-,020	,045	,022	-,007	,126	,001
	<i>p</i>	,540	,841	,587	,792	,934	,128	,993
	N	147	104	147	140	146	147	146
Logro	<i>r</i>	-,124	-,007	,014	,054	,128	,125	,096
	<i>p</i>	,133	,943	,864	,523	,121	,130	,245
	N	149	105	149	142	148	148	148
Hedonismo	<i>r</i>	-,194(*)	,228(*)	,284(**)	-,100	,052	,090	,059
	<i>p</i>	,018	,019	,000	,237	,532	,276	,475
	N	149	105	149	142	148	148	148

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 2.A1

*Matriz Rotada (CPM y Varimax) para las escala Mundo y Sociedad en el Espacio Vital*

	Componente		
	1	2	3
f) En la sociedad	,88		
g) En el mundo	,84		
e) En la ciudad	,75		
c) Con tus amigos		,78	
b) Con tu pareja		,76	
a) Con tu familia			,77
d) En tu trabajo			,70
a La rotación ha convergido en 4 iteraciones.			

Tabla 3.A1

*Patrón de correlaciones de Pearson para la escala Interés por el mundo y orientaciones motivacionales superiores de la SVS*

		Cambiar el mundo
Conservación	Correlación de Pearson	,090
	Sig. (bilateral)	,280
	N	146
Auto-Mejora	Correlación de Pearson	-,072
	Sig. (bilateral)	,386
	N	146
Abierto al Cambio	Correlación de Pearson	,176(*)
	Sig. (bilateral)	,035
	N	144
Auto-Trascendencia	Correlación de Pearson	,403(**)
	Sig. (bilateral)	,000
	N	145

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 4.A1

*Medias, desviaciones típicas y varianzas para los valores del cuadrante Abierto al cambio y*

*Universalismo*

	Media	Desv. típ.	Varianza
Libertad	5,85	1,12	1,26
Igualdad	5,42	1,22	1,48
Elegir propias metas	5,3	1,27	1,6
Abierto	5,26	1,34	1,79
Mundo de paz	5,21	1,35	1,83
Justicia social	5,2	1,4	1,96
Sabiduría	4,99	1,44	2,07
Independiente	4,89	1,44	2,08
Curioso	4,1	1,48	2,2
Vida variada	3,78	1,52	2,3
Vida excitante	3,71	1,57	2,47
Creatividad	3,49	1,6	2,57
Protector del medioambiente	3,49	1,62	2,64
Mundo de belleza	3,19	1,64	2,67
Unión con naturaleza	3,09	1,67	2,8
Atrevido	3,07	1,7	2,87
Vida espiritual	3,03	1,83	3,34



Tabla 5.A1

*Patrón de correlaciones de Pearson de las variables convergentes de Quijotismo*

		Exploración y Cambio	Toma de Perspectiva	Cambiar el mundo	Espacio vital Sociedad	Espacio vital Mundo
Exploración y Cambio	Corr. Pearson	1,000	,164(*)	,058	,031	,015
	Sig. (bilateral)		,049	,484	,711	,853
	N	147	145	146	146	146
Toma de Perspectiva	Corr. Pearson	,164(*)	1,000	,235(**)	,163(*)	,180(*)
	Sig. (bilateral)	,049		,004	,049	,030
	N	145	147	146	146	146
Cambiar el mundo	Corr. Pearson	,058	,235(**)	1,000	,276(**)	,189(*)
	Sig. (bilateral)	,484	,004		,001	,022
	N	146	146	148	147	147
Espacio vital Sociedad	Corr. Pearson	,031	,163(*)	,276(**)	1,000	,672(**)
	Sig. (bilateral)	,711	,049	,001		,000
	N	146	146	147	148	147
Espacio vital Mundo	Corr. Pearson	,015	,180(*)	,189(*)	,672(**)	1,000
	Sig. (bilateral)	,853	,030	,022	,000	
	N	146	146	147	147	148

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 6.A1

*Matriz de componentes rotados (CPM y Varimax) para las variables convergentes de*

*Quijotismo*

	Componente	
	1	2
Espacio vital Sociedad	0,89	
Espacio vital Mundo	0,88	
Exploración y Cambio		0,73
Toma de Perspectiva		0,70
Cambiar el mundo		0,52

a La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

Tabla 7.A1

*Matriz de componentes rotados(a) (CPM y Varimax) para 10 ítems (con Libertad y Mundo de Paz) Pesos factoriales mayores que ,3*

	Componente		
	1	2	3
Vida excitante	,864		
Atrevido	,813		
Vida variada	,783		
Unión con naturaleza		,783	
Vida espiritual		,751	
Protector del medioambiente		,669	,362
Curioso	,471	,494	
Mundo de paz		,335	,779
Libertad			,761
Justicia social			,754

a La rotación ha convergido en 5 iteraciones.

Figura 1.A1

### *Cuestionario de Valores*

---

#### **INSTRUCCIONES:**

En este cuestionario tendrás que preguntarte “¿Qué valores son más importantes para MI como principios que guían mi vida, y qué valores son menos importantes para mí?. En las páginas siguientes encontrarás 2 listas de valores. Estos valores proceden de diferentes culturas. En el paréntesis próximo a cada valor hay una explicación que puede ayudarte a comprender su significado.

Tu tarea consiste en evaluar la importancia que cada valor tiene para ti como principio-guía en tu vida. Utiliza la escala siguiente:

COMO PRINCIPIO GUÍA EN MI VIDA, este valor es:

-1	0	1	2	3	4	5	6	7
opuesto		nada		importante		muy		de suprema
a mis valores		importante				importante		importancia

-1 Utilízalo para indicar cualquier valor opuesto a los principios que guían tu vida.

7 Utilízalo para indicar un valor de suprema importancia como principio-guía en tu vida. Generalmente no hay más de dos valores de este tipo.

Antes de empezar, lee atentamente los valores del 1 al 33, elige el que sea más importante para ti y evalúa su importancia. A continuación, elige el valor que sea más opuesto a tus valores y evalúalo -1. Si no existe tal valor, elige el valor menos importante y evalúalo 0 ó 1 de acuerdo a su importancia. Luego evalúa el resto de los valores hasta el 33.

- 1 \_\_\_\_ IGUALDAD (Igualdad de oportunidades para todos/as).
- 2 \_\_\_\_ ARMONÍA INTERNA (En paz conmigo mismo).
- 3 \_\_\_\_ PODER SOCIAL (Control sobre otros, dominio).
- 4 \_\_\_\_ PLACER (Satisfacción de deseos).
- 5 \_\_\_\_ LIBERTAD (Libertad de acción y pensamiento).
- 6 \_\_\_\_ TRABAJO (Ganarse dignamente la vida).
- 7 \_\_\_\_ UNA VIDA ESPIRITUAL (Énfasis en aspectos espirituales, no materiales).
- 8 \_\_\_\_ SENTIMIENTO DE PERTENENCIA (Sentimiento de que otros se preocupan por mí).
- 9 \_\_\_\_ ORDEN SOCIAL (Estabilidad de la sociedad).
- 10 \_\_\_\_ UNA VIDA EXCITANTE (Experiencias estimulantes).
- 11 \_\_\_\_ SER JUGADOR DE BALONCESTO (Pertenecer a un equipo que juega con regularidad).
- 12 \_\_\_\_ DAR SENTIDO A LA VIDA (Tener una meta en la vida).
- 13 \_\_\_\_ BUENOS MODALES (Cortesía, buenas maneras).
- 14 \_\_\_\_ RIQUEZA (Posesiones materiales, dinero).
- 15 \_\_\_\_ SEGURIDAD NACIONAL (Proteger mi nación del enemigo).
- 16 \_\_\_\_ AUTORRESPECTO (Creer en mi propia valía).

- 17\_\_\_ RECIPROCIDAD DE FAVORES (Evitar estar en deuda con los demás).
- 18\_\_\_ CREATIVIDAD (Originalidad, imaginación).
- 19\_\_\_ UN MUNDO DE PAZ (Libre de guerras y conflictos).
- 20\_\_\_ RESPETO POR LA TRADICIÓN (Mantener las costumbres conservadas a lo largo del tiempo).
- 21\_\_\_ AMOR MADURO (Relación profunda de intimidad emocional y espiritual).
- 22\_\_\_ AUTODISCIPLINA (Autocontrol, resistencia a las tentaciones).
- 23\_\_\_ PRIVADO (Derecho a tener un ámbito personal).
- 24\_\_\_ SEGURIDAD FAMILIAR (Seguridad por los seres queridos).
- 25\_\_\_ RECONOCIMIENTO SOCIAL (Respeto, aprobación de los demás).
- 26\_\_\_ UNIÓN CON LA NATURALEZA (Integrarse con la naturaleza).
- 27\_\_\_ IDENTIDAD NACIONAL (Definición como pueblo).
- 28\_\_\_ UNA VIDA VARIADA (Llena de desafíos, novedad y cambios).
- 29\_\_\_ SABIDURÍA (Comprensión madura de la vida).
- 30\_\_\_ AUTORIDAD (Derecho a liderar o mandar).
- 31\_\_\_ AMISTAD VERDADERA (Amigos cercanos que me apoyen).
- 32\_\_\_ UN MUNDO DE BELLEZA (Belleza en la naturaleza y en las artes).
- 33\_\_\_ JUSTICIA SOCIAL (Corregir injusticias, preocuparse por los débiles).

Ahora evalúa la importancia de cada uno de los valores siguientes como principios-  
guía en tu vida. Estos valores están formulados como formas de conducta que pueden ser más  
o menos importantes para ti. De nuevo trata de distinguir todo lo posible entre los valores  
utilizando todos los números.

Antes de empezar, lee todos los valores del 33 al 60, elige el que sea más importante  
para ti y evalúa su importancia. A continuación, elige el valor que sea más opuesto a tus  
valores o, si no existe tal valor, elige el menos importante y evalúalo -1, 0 ó 1 de acuerdo a su  
importancia. Luego evalúa el resto de los valores.

COMO PRINCIPIO GUÍA EN MI VIDA, este valor es:

-1	0	1	2	3	4	5	6	7
opuesto		nada		importante		muy		de suprema
a mis valores		importante				importante		importancia

- 34\_\_\_ INDEPENDIENTE (Confiado en mí mismo, autosuficiente).
- 35\_\_\_ MODERADO (Evitando los extremos en sentimientos y acciones).
- 36\_\_\_ LEAL (Fiel a sus amigos, a mi grupo).
- 37\_\_\_ AMBICIOSO (Trabaja duro, con altas aspiraciones).
- 38\_\_\_ ABIERTO (Tolerante con diferentes ideas y creencias).
- 39\_\_\_ HUMILDE (Modesto, pasa desapercibido).
- 40\_\_\_ ATREVIDO (Busca aventuras y riesgos).
- 41\_\_\_ PROTECTOR DEL MEDIO AMBIENTE (Conserva la naturaleza).
- 42\_\_\_ INFLUYENTE (Teniendo impacto sobre las personas y acontecimientos).
- 43\_\_\_ HONRA A LOS PADRES Y MAYORES (Mostrándoles respeto).

- 44 \_\_\_ ELIGIENDO MIS PROPIAS METAS (Seleccionando mis propios objetivos).  
45 \_\_\_ SANO (No estar enfermo física o mentalmente).  
46 \_\_\_ CAPAZ (Competente, efectivo, eficaz).  
47 \_\_\_ ACEPTANDO MI PARTE EN LA VIDA (Sometiéndome a las circunstancias de la vida).  
48 \_\_\_ HONESTO (Genuino, sincero).  
49 \_\_\_ CONSERVANDO MI IMAGEN PÚBLICA (Protegiendo mi imagen).  
50 \_\_\_ OBEDIENTE (Cumplidor de mis deberes y obligaciones).  
51 \_\_\_ INTELIGENTE (Lógica, que piensa).  
52 \_\_\_ AYUDANDO (Trabajando por el bienestar de los demás).  
53 \_\_\_ DISFRUTAR DE LA VIDA (Disfrutar de la comida, el sexo y el ocio).  
54 \_\_\_ DEVOTO (Manteniendo creencias y fe religiosas).  
55 \_\_\_ RESPONSABLE (Digno de confianza, fiable).  
56 \_\_\_ CURIOSO (Interesado por todo, indagador).  
57 \_\_\_ NO RENCOROSO (Dispuesto a perdonar a los demás).  
58 \_\_\_ LOGRAR ÉXITOS (Consigue metas).  
59 \_\_\_ LIMPIO (Aseado, ordenado).  
60 \_\_\_ AUTO-INDULGENTE (Ser auto-condescendiente en los placeres).

EDAD:            SEXO: H M            CLAVE (iniciales y fecha sin ceros):

---

Figura 2.A1

*Ítemes de la escala Mundo y Sociedad en el espacio vital*

---

¿En qué medida crees que tu vida se desarrolla en los siguientes ambientes?:

	Nada		Algo		Bastante			Totalmente		
a) Con tu familia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b) Con tu pareja	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
c) Con tus amigos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
d) En tu trabajo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
e) En la ciudad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
f) En la sociedad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
g) En el mundo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

---

Figura 3.A1

*Ítemes de la escala Búsqueda de exploración y cambio. Escala de 5 puntos (1= nada característico de mí, 5 = muy característico de mí)*

---

Ítemes de riesgo activación:

- Disfruto tomando riesgos
- A menudo tomo riesgos solo por divertirme
- Me siento atraído por diferentes actividades peligrosas

Ítemes riesgo instrumental:

- Si hay una gran opción de beneficios tomo riesgos incluso muy altos
  - Para obtener grandes beneficios uno debe tomar grandes riesgos
  - Para lograr algo en la vida uno tiene que tomar riesgos
  - Mientras tomo una decisión arriesgada tengo la sensación de una agitación muy agradable
  - Arriesgarse me parece algo muy excitante
  - Tomo decisiones de riesgo rápidamente, sin una innecesaria pérdida de tiempo
-

Figura 4.A1

Ítemes de la escala *Toma de Perspectiva*. Escala de 5 puntos (1= nada característico de mí, 5 = muy característico de mí)

---

- A veces me resulta difícil ver las cosas desde el punto de vista de los otros (invertido)
  - En una discusión trato de tener presente el punto de vista de todo el mundo antes de tomar una decisión
  - Trato de comprender mejor a mis amigos imaginando como se ven las cosas desde su perspectiva
  - Si estoy seguro de que tengo la razón en algo, no pierdo mucho tiempo escuchando los argumentos de otras personas (invertido)
  - Creo que todas las cuestiones tienen dos caras y trato de tenerlas presentes
  - Cuando me enfado con alguien trato de ponerme en su lugar por un momento
  - Antes de criticar a alguien trato de imaginarme como me sentiría yo en su lugar
- 

Figura 5.A1

Ítemes de la escala *Cambiar el Mundo*. Escala de 7 puntos (1= ninguna, 7 = muchísimo)

---

Imagina que tienes la oportunidad de participar en una acción de beneficio o ayuda.

¿Cuánta importancia tendría cada una de las siguientes razones al tomar tu decisión?

- Porque las cosas así también pueden cambiar el mundo
  - Porque los beneficios van mucho mas allá de el simple acto de ayudar
  - Porque es una manera de conseguir que este mundo sea mejor
-



Figura 6.A1

Ítemes de escala Deseabilidad Social. Respuesta en formato verdadero o falso.

---

- Nunca vacilo en cambiar mis planes si se trata de ayudar a alguien que lo necesita
  - Nunca nadie me ha caído excesivamente mal
  - En alguna ocasión he sentido envidia de la suerte de otras personas
  - Nunca se me ha pasado por la cabeza el permitir que alguien fuese castigado por mis equivocaciones
  - En algunas ocasiones siento resentimiento si no consigo lo que quiero
  - En alguna ocasión he tenido ganas de rebelarme contra personas con autoridad incluso sabiendo que tenían razón
  - Soy siempre una persona cortés, incluso ante gente antipática
  - Cuando no sé algo, nunca me ha importado admitirlo
  - Recuerdo alguna ocasión en la que “me hice el enfermo” para librarme de algo
  - En alguna ocasión me irrito con la gente que me pide un favor
- 

Figura 7.A1

*Fórmula de método de reescalamiento min-max*

---

$$\frac{X_{ij} - X_{\min,j}}{X_{\max,j} - X_{\min,j}}$$

Donde  $X_{ij}$  es el valor original;  $X_{\min,j}$  es el mínimo valor de la muestra; y  $X_{\max,j}$  es el máximo valor de la muestra.

---

## Apéndice 2

### Información complementaria del Estudio 2

Tabla 1.A2

*Correlaciones de Pearson de valores de la SVS con la medida implícita de interpretación*

	Estimulación		Autodirección
<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>,175</b>	<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>,268(*)</b>
Beneficios Simbólicos	,120	Costes simbólicos	,130
Costes	,078	Beneficios Simbólicos	,127
Beneficios	,047	Necesidad	,041
Costes simbólicos	,003	Costes	,034
Necesidad	,000	Beneficios	-,050
Víctima	-,088	Víctima	-,159
	Universalismo		Benevolencia
Víctima	,157	Víctima	,224
Beneficios Simbólicos	,145	<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>,121</b>
<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>,138</b>	Costes	,021
Necesidad	,034	Beneficios Simbólicos	,019
Costes	,017	Costes simbólicos	-,046
Costes simbólicos	,002	Necesidad	-,065
Beneficios	-,005	Beneficios	-,164
	Seguridad		Conformidad
Víctima	,183	Costes	,130
<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>,157</b>	Víctima	,110
Beneficios	,126	Beneficios Simbólicos	,101
Necesidad	,112	Necesidad	,063
Beneficios Simbólicos	,103	Beneficios	,060
Costes	,038	<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>-,033</b>
Costes simbólicos	-,050	Costes simbólicos	-,091
	Tradición		Poder
Beneficios	,223	Costes	-,033
Víctima	,215	Beneficios	-,034
Costes	,160	Víctima	-,064
Costes simbólicos	,096	<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>-,074</b>
Beneficios Simbólicos	,059	Necesidad	-,084
<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>,025</b>	Beneficios Simbólicos	-,091
Necesidad	-,042	Costes simbólicos	-,103
	Logro		Hedonismo
Costes simbólicos	,147	Necesidad	,095
<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>,100</b>	<b>Beneficios Trascendentes</b>	<b>,074</b>
Beneficios	,071	Costes simbólicos	,071
Necesidad	,024	Beneficios Simbólicos	,062
Beneficios Simbólicos	,021	Beneficios	-,003
Costes	-,029	Costes	-,053
Víctima	-,032	Víctima	-,144

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Tabla 2.A2

*Patrón de correlaciones de orientaciones motivacionales de la SVS con las medidas implícita y explícita de interpretación*

		Medida implícita			Medida explícita	
		Beneficios Trascendentes	Beneficios (-) Costes		Beneficios para el mundo	Beneficios (-) Costes
Abierto al Cambio	<i>r</i>	,276(*)	,282	<i>rho</i>	,232(*)	,128
	<i>p</i>	,021	,082	<i>p</i>	,037	,254
	N	70	39	N	81	81
Auto-trascendencia	<i>r</i>	,157	,159	<i>rho</i>	,099	,168
	<i>p</i>	,198	,334	<i>p</i>	,380	,135
	N	69	39	N	80	80
Conservación	<i>r</i>	,061	,049	<i>rho</i>	,071	,186
	<i>p</i>	,619	,776	<i>p</i>	,541	,108
	N	68	36	N	76	76
Auto-mejora	<i>r</i>	,028	-,021	<i>rho</i>	,040	,040
	<i>p</i>	,816	,898	<i>p</i>	,726	,723
	N	70	38	N	80	80

\* La correlación es significativa al nivel ,05.

### Apéndice 3

#### Información complementaria del Estudio 3

Figura 1.A3

*Medida de Quijotismo (ítemes 5, 12, 15, 17, 18 y 23, en negrita) utilizada en el Estudio 3*  
(original sin negritas)

---

### INSTRUCCIONES:

En este cuestionario tendrás que preguntarte: “¿Qué valores son más importantes para MI como principios que guían mi vida, y qué valores son menos importantes para mí?” En esta página encontrarás una lista de valores. Estos valores proceden de diferentes culturas. En el paréntesis próximo a cada valor hay una explicación que puede ayudarte a comprender su significado.

Tu tarea consiste en evaluar la importancia que cada valor tiene para ti como principio-guía en tu vida. Utiliza la escala siguiente:

COMO PRINCIPIO GUÍA EN MI VIDA, este valor es:

-1	0	1	2	3	4	5	6	7
opuesto a mis valores	nada importante		importante			muy importante		de suprema importancia

-1 Utilízalo para indicar cualquier calor opuesto a los principios que guían tu vida

7 Utilízalo para indicar un valor de suprema importancia com principio-guía en tu vida. Generalmente no hay mas de dos valores de este tipo.

Antes de empezar, lee atentamente los valores del 1 al 25, elige el que sea más importante para tí y evalúa su importancia. A continuación, elige el valor que sea más opuesto a tus valores y evalúalo -1. Si no existe tal valor, evalúalo 0 ó 1 de acuerdo a su importancia. Luego evalúa el resto de los valores.

- 1 \_\_\_\_ IGUALDAD (Igualdad de oportunidades para todos/as)
- 2 \_\_\_\_ TRABAJO (Ganarse dignamente la vida)
- 3 \_\_\_\_ UNA VIDA ESPIRITUAL (Énfasis en aspectos espirituales, no materiales)
- 4 \_\_\_\_ ORDEN SOCIAL ( Estabilidad de la sociedad)
- 5 \_\_\_\_ UNA VIDA EXCITANTE (Experiencias estimulantes)**
- 6 \_\_\_\_ SER JUGADOR DE BALONCESTO (Pertenecer a un equipo que juega con regularidad)
- 7 \_\_\_\_ BUENOS MODALES (Cortesía, buenas maneras)
- 8 \_\_\_\_ SEGURIDAD NACIONAL ( Proteger mi nación del enemigo)
- 9 \_\_\_\_ UN MUNDO DE PAZ (Libre de guerras y conflictos)

- 10\_\_\_ RESPETO POR LA TRADICION (Mantener las costumbres conservadas a lo largo del tiempo.)
- 11\_\_\_ AUTODISCIPLINA (Autocontrol, resistencia a las tentaciones)
- 12\_\_\_ **UNION CON LA NATURALEZA (Integrarse con la naturaleza)**
- 13\_\_\_ IDENTIDAD NACIONAL (Definición como pueblo)
- 14\_\_\_ UN MUNDO DE BELLEZA (Belleza en la naturaleza y en las artes)
- 15\_\_\_ **JUSTICIA SOCIAL (Corregir injusticias)**
- 16\_\_\_ ABIERTO (Tolerante con diferentes ideas y creencias)
- 17\_\_\_ **ATREVIDO (Busca aventuras y riesgos)**
- 18\_\_\_ **PROTECTOR DEL MEDIO AMBIENTE (Conserva la naturaleza)**
- 19\_\_\_ HONRA A LOS PADRES Y MAYORES (Mostrándoles respeto)
- 20\_\_\_ OBEDIENTE (Cumplidor de mis deberes y obligaciones)
- 21\_\_\_ AYUDANDO (Trabajando por el bienestar de los demás)
- 22\_\_\_ DEVOTO (Manteniendo creencias y fe religiosa)
- 23\_\_\_ **CURIOSO (Interesado por todo, indagador)**
- 24\_\_\_ LIMPIO (Aseado, ordenado)
- 25\_\_\_ CONSERVANDO MI IMAGEN PÚBLICA (Protegiendo mi imagen)

EDAD:            SEXO: H    M

---

Figura 2.A3

*Cuestionario de Empatía (Oceja y Jiménez, 2007)*

---

	Nada		Moderadamente			Totalmente	
1. Feliz	1	2	3	4	5	6	7
2. Alerta	1	2	3	4	5	6	7
3. Tengo simpatía por esta persona	1	2	3	4	5	6	7
4. Enfadado	1	2	3	4	5	6	7
5. Preocupado	1	2	3	4	5	6	7
6. Bondadoso	1	2	3	4	5	6	7
7. No entiendo lo que le ha pasado	1	2	3	4	5	6	7
8. Cálido	1	2	3	4	5	6	7
9. Implicado	1	2	3	4	5	6	7
10. Decaído	1	2	3	4	5	6	7
11. Estresado	1	2	3	4	5	6	7
12. Compasión	1	2	3	4	5	6	7
13. Intrigado	1	2	3	4	5	6	7
14. Disgustado	1	2	3	4	5	6	7
15. Ternura	1	2	3	4	5	6	7
16. Preocupado	1	2	3	4	5	6	7
17. Molesto	1	2	3	4	5	6	7
18. Afligido	1	2	3	4	5	6	7
19. Conmovido	1	2	3	4	5	6	7
20. Desconcertado	1	2	3	4	5	6	7
21. Siento mucho cómo lo pueda estar pasando	1	2	3	4	5	6	7
22. Triste	1	2	3	4	5	6	7
23. Concentrado	1	2	3	4	5	6	7
24. Me da pena lo que le está ocurriendo	1	2	3	4	5	6	7
25. Irritado	1	2	3	4	5	6	7

---



### Figura 3.A3

#### *Carta de solicitud de ayuda*

---

Querido participante y lector del artículo de Isabel Toledo:

La revista Universitarios y yo queremos agradecerte tu participación en nuestro estudio. Apreciamos tu cooperación y tu ayuda. Debido a que la historia de Isabel no va a ser actualmente publicada por la revista Universitarios, pero ya que su necesidad es real, se me ha ocurrido que algunos participantes podrían estar dispuestos a ayudarla.

Básicamente, Isabel necesitaría algo de tu tiempo. La revista Universitarios le ha facilitado una lista de las organizaciones de la Comunidad de Madrid que pueden estar dispuestas a ofrecerle asistencia financiera para ayudarla a ella y a su familia en este momento tan difícil. Actualmente está trabajando en una carta que planea enviar a estos donantes potenciales, pero dado que su situación es urgente y su tiempo limitado, necesita ayuda para preparar las cartas, rellenarlas y poner las direcciones en los sobres, y para guardar un recordatorio de con quienes ha contactado.

Si quieres ayudar a Isabel en esta tarea, la revista Universitarios está dispuesto a facilitarte todos los materiales necesarios, incluido el franqueo de los sellos. Puedes preparar las cartas en tu casa según tu propia conveniencia. Por favor, considera seriamente ayudar a Isabel. De cualquier forma, te aseguramos que tu participación en este estudio no te obliga de ninguna forma a ayudar a Isabel. Se te va a entregar un formulario para que indiques tu decisión, y un sobre para que ésta sea confidencial. Por favor, indica tu decisión en el formulario. Si decides ayudarla, escribe tu nombre y tu número de teléfono en el espacio que se indica para que podamos ponernos en contacto contigo. Por último, pon el formulario en el sobre y dáselo al asistente de la investigación para que pueda dármele a mí. Si decides que quieres ayudar, se lo haré saber a Universitarios.

Sinceramente,

Profesora Ana Vallés

---

Figura 4.A3

*Ítemes del cuestionario final. Escala de 7 puntos (1=nada, 7 = extremadamente)*

---

Ítemes de interpretación del artículo:

- ¿Cómo de interesante era la noticia del artículo?
- ¿Cómo de probable es que leas un artículo como éste si apareciese en la revista *Universitarios*?

Ítemes de interpretación de la persona en necesidad:

- ¿Cómo de agradable te pareció la persona del artículo?
- ¿Cómo de vulnerable te pareció la persona del artículo?
- ¿Cómo de atractiva era la persona del artículo?
- ¿Cómo de dependiente te pareció la persona del artículo?
- ¿Cómo de inocente te pareció la persona del artículo?
- ¿Cómo de indefensa se encuentra la persona del artículo?
- ¿Cuánta necesidad tiene la persona del artículo?

Ítemes de interpretación del uno mismo:

- ¿En qué medida te sentiste protector hacia la persona del artículo?
- ¿En qué medida te has concentrado en los sentimientos de la persona del artículo?
- ¿Cuánto valoras el bienestar de la persona del artículo?

Ítemes de interpretación de la identificación:

- ¿Cómo de parecida a ti es la persona del artículo?
  - ¿En qué medida crees que la persona del artículo y tú pertenecéis a una misma clase de personas?
-

## Apéndice 4

### Información complementaria del Estudio 4

Figura 1.A4

*Instrumento de activación de la orientación valorativa del Quijotismo (Estudio 4)*

---

**INSTRUCCIONES:**

En este cuestionario tendrás que preguntarte “¿Qué valores son más importantes para MI como principios que guían mi vida, y qué valores son menos importantes para mí? En esta página encontrarás 1 lista de valores. Estos valores proceden de diferentes culturas. En el paréntesis próximo a cada valor hay una explicación que puede ayudarte a comprender su significado.

Tu tarea consiste en evaluar la importancia que cada valor tiene para ti como principio-guía en tu vida. Utiliza la escala siguiente:

COMO PRINCIPIO GUÍA EN MI VIDA, este valor es:

-1	0	1	2	3	4	5	6	7
opuesto		nada		importante		muy		de suprema
a mis valores		importante				importante		importancia

-1 Utilízalo para indicar cualquier valor opuesto a los principios que guían tu vida.

7 Utilízalo para indicar un valor de suprema importancia como principio-guía en tu vida.

Generalmente no hay más de dos valores de este tipo.

Antes de empezar, lee atentamente los valores del 1 al 22 elige el que sea más importante para ti y evalúa su importancia. A continuación, elige el valor que sea más opuesto a tus valores y evalúalo -1. Si no existe tal valor, elige el valor menos importante y evalúalo 0 ó 1 de acuerdo a su importancia. Luego evalúa el resto de los valores hasta el 22

- 1\_\_\_ IGUALDAD (Igualdad de oportunidades para todos/as).
- 2\_\_\_ PODER SOCIAL (Control sobre otros, dominio).
- 3\_\_\_ DEVOTO (Manteniendo creencias y fe religiosas).
- 4\_\_\_ AUTORIDAD (Derecho a liderar o mandar).
- 5\_\_\_ UNA VIDA EXCITANTE (Experiencias estimulantes).
- 6\_\_\_ SER JUGADOR DE BALONCESTO (Pertenecer a un equipo que juega con regularidad).
- 7\_\_\_ RIQUEZA (Posesiones materiales, dinero).
- 8\_\_\_ SEGURIDAD NACIONAL (Proteger mi nación del enemigo).
- 9\_\_\_ UN MUNDO DE PAZ (Libre de guerras y conflictos).
- 10\_\_\_ RESPETO POR LA TRADICIÓN (Mantener las costumbres conservadas a lo largo del tiempo).
- 11\_\_\_ INFLUYENTE (Teniendo impacto sobre las personas y acontecimientos).
- 12\_\_\_ UNIÓN CON LA NATURALEZA (Integrarse con la naturaleza).
- 13\_\_\_ IDENTIDAD NACIONAL (Definición como pueblo).
- 14\_\_\_ UN MUNDO DE BELLEZA (Belleza en la naturaleza y en las artes).
- 15\_\_\_ JUSTICIA SOCIAL (Corregir injusticias, preocuparse por los débiles).
- 16\_\_\_ OBEDIENTE (Cumplidor de mis deberes y obligaciones).
- 17\_\_\_ ABIERTO (Tolerante con diferentes ideas y creencias).
- 18\_\_\_ PROTECTOR DEL MEDIO AMBIENTE (Conserva la naturaleza).
- 19\_\_\_ CONSERVANDO MI IMAGEN PÚBLICA (Protegiendo mi imagen).

20 \_\_\_\_ CURIOSO (Interesado por todo, indagador).

21 \_\_\_\_ ATREVIDO (Busca aventuras y riesgos).

EDAD:            SEXO: Hombre Mujer

---

Figura 2.A4

*Instrumento de activación de la orientación valorativa alternativa (Estudio 4)*

---

**INSTRUCCIONES:**

En este cuestionario tendrás que preguntarte “¿Qué valores son más importantes para MI como principios que guían mi vida, y qué valores son menos importantes para mí? En esta página encontrarás 1 lista de valores. Estos valores proceden de diferentes culturas. En el paréntesis próximo a cada valor hay una explicación que puede ayudarte a comprender su significado.

Tu tarea consiste en evaluar la importancia que cada valor tiene para ti como principio-guía en tu vida. Utiliza la escala siguiente:

COMO PRINCIPIO GUÍA EN MI VIDA, este valor es:

-1	0	1	2	3	4	5	6	7
opuesto		nada		importante		muy		de suprema
a mis valores		importante				importante		importancia

-1 Utilízalo para indicar cualquier valor opuesto a los principios que guían tu vida.

7 Utilízalo para indicar un valor de suprema importancia como principio-guía en tu vida. Generalmente no hay más de dos valores de este tipo.

Antes de empezar, lee atentamente los valores del 1 al 19 elige el que sea más importante para ti y evalúa su importancia. A continuación, elige el valor que sea más opuesto a tus valores y evalúalo -1. Si no existe tal valor, elige el valor menos importante y evalúalo 0 ó 1 de acuerdo a su importancia. Luego evalúa el resto de los valores hasta el 19

- 1 \_\_\_\_ TRABAJO (Ganarse dignamente la vida).
- 2 \_\_\_\_ PODER SOCIAL (Control sobre otros, dominio).
- 4 \_\_\_\_ AUTORIDAD (Derecho a liderar o mandar).
- 5 \_\_\_\_ ORDEN SOCIAL (Estabilidad de la sociedad).
- 6 \_\_\_\_ SER JUGADOR DE BALONCESTO (Pertenecer a un equipo que juega con regularidad).
- 7 \_\_\_\_ OBEDIENTE (Cumplidor de mis deberes y obligaciones).
- 8 \_\_\_\_ BUENOS MODALES (Cortesía, buenas maneras).
- 9 \_\_\_\_ RIQUEZA (Posesiones materiales, dinero).
- 10 \_\_\_\_ RESPETO POR LA TRADICIÓN (Mantener las costumbres conservadas a lo largo del tiempo).
- 11 \_\_\_\_ INFLUYENTE (Teniendo impacto sobre las personas y acontecimientos).
- 12 \_\_\_\_ AUTODISCIPLINA (Autocontrol, resistencia a las tentaciones).
- 13 \_\_\_\_ AUTO-COMPLACIENTE (Ser permisivo con los propios placeres).
- 14 \_\_\_\_ IDENTIDAD NACIONAL (Definición como pueblo).
- 15 \_\_\_\_ AMBICIOSO (Trabaja duro, con altas aspiraciones).
- 16 \_\_\_\_ HONRA A LOS PADRES Y MAYORES (Mostrándoles respeto).
- 17 \_\_\_\_ UNA VIDA ESPIRITUAL (Énfasis en aspectos espirituales, no materiales).
- 18 \_\_\_\_ CONSERVANDO MI IMAGEN PÚBLICA (Protegiendo mi imagen).

19\_\_\_\_ LIMPIO (Aseado, ordenado).

EDAD:       SEXO: H M

---

## Apéndice 5

### Información complementaria del Estudio 5



Figura 1.A5

*Ítemes de la escala Convencionalismo. Escala de 7 puntos (1= desacuerdo, 7 = acuerdo)*

---

- La gente debe respetar las leyes incluso cuando consideran que no son correctas
  - Yo siempre trato de respetar la ley incluso si considero que es errónea
  - Es difícil desobedecer la ley y respetarse a uno mismo
  - Una persona que se niega a obedecer la ley es una amenaza para la sociedad
  - Desobedecer la ley rara vez está justificado
  - La obediencia y el respeto a la autoridad son las virtudes más importantes que deben aprender los niños
- 

Figura 2.A5

*Ítemes de la escala Autoestima. Escala de 7 puntos (1= desacuerdo, 7 = acuerdo)*

---

- Creo que soy una persona de valía, al menos tanto como los demás.
  - Creo que tengo una gran cantidad de buenas cualidades
  - En conjunto tiendo a creer que soy un fracaso
  - Soy capaz de hacer las cosas tan bien como cualquiera
  - Tengo una actitud positiva hacia mí mismo
  - En general, estoy satisfecho conmigo mismo
  - Me gustaría poder tener más respeto hacia mí mismo
  - A veces realmente me siento un poco inútil
  - A veces pienso que no hay nada que se me dé bien
-

Figura 3.A5

*Medida de estado afectivo*

Por favor, redondea para cada par de adjetivos el número que mejor describe el modo en que te estás sintiendo justo en este momento.

<b>Triste</b>	totalmente	muy	bastante	algo	neutro	algo	bastante	muy	totalmente	<b>Alegre</b>
	4	3	2	1	0	1	2	3	4	
<b>Deprimido</b>	totalmente	muy	bastante	algo	neutro	algo	bastante	muy	totalmente	<b>Entusiasmado</b>
	4	3	2	1	0	1	2	3	4	
<b>Mal humor</b>	totalmente	muy	bastante	algo	neutro	algo	bastante	muy	totalmente	<b>Buen humor</b>
	4	3	2	1	0	1	2	3	4	
<b>Afligido</b>	totalmente	muy	bastante	algo	neutro	algo	bastante	muy	totalmente	<b>Feliz</b>
	4	3	2	1	0	1	2	3	4	
<b>Insatisfecho</b>	totalmente	muy	bastante	algo	neutro	algo	bastante	muy	totalmente	<b>Satisfecho</b>
	4	3	2	1	0	1	2	3	4	
<b>Apagado</b>	totalmente	muy	bastante	algo	neutro	algo	bastante	muy	totalmente	<b>Animado</b>
	4	3	2	1	0	1	2	3	4	
<b>Disgustado</b>	totalmente	muy	bastante	algo	neutro	algo	bastante	muy	totalmente	<b>Contento</b>
	4	3	2	1	0	1	2	3	4	

Figura 4.A5

*Instrumento 1 de activación de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo*

Sopa de Letras

Encuentra y marca las 8 palabras: CAJON, GRAPADORA, ABIERTO, CAMBIO, ARMARIO, MUNDO, PAPELERA, SOCIEDAD.

V	A	G	D	O	V	R	V	K	D	J	C	D	I	Y
A	N	E	E	D	C	T	G	R	B	Y	A	I	L	P
Ñ	I	N	T	V	R	C	E	X	W	Z	J	A	R	S
F	C	V	G	T	R	A	D	I	C	I	O	N	Ñ	M
O	L	P	Z	Q	A	Z	F	S	A	Y	N	Z	Q	L
Z	C	V	N	R	K	Q	G	D	C	T	G	B	Y	N
U	J	M	A	U	T	O	R	I	D	A	D	T	E	D
C	R	F	V	T	G	B	A	H	N	M	J	P	I	K
P	L	P	I	Q	A	Z	P	M	X	B	D	A	R	F
V	T	G	B	Y	H	N	A	J	B	I	K	P	L	P
Ñ	Q	A	Z	W	S	X	D	D	E	C	F	E	T	G
B	A	R	M	A	R	I	O	K	O	I	A	L	Q	A
Z	W	S	X	E	C	R	R	V	T	O	B	E	H	N
S	E	G	U	R	I	D	A	D	C	N	A	R	W	S
Ñ	I	N	T	V	R	C	E	X	B	U	H	A	U	J

Dificultad:    FACIL                    MODERADO                    DIFICIL

EDAD RECOMENDADA : MÍNIMO        1   3   5   7   9   11   13   15 AÑOS

                                         MÁXIMO        3   7   11   15   21   100 AÑOS

¿CREES QUE TRANSMITE UNA IDEA? ¿CUAL?

Figura 5.A5

*Instrumento 2 de activación de la orientación valorativa vinculada al Quijotismo*

---

## EL MAPAMUNDI

Pon un número en los países de este mapamundi de acuerdo a su calidad de vida:

Excelente	3
Regular	2
Malo	1



Dificultad:    FACIL                    MODERADO                    DIFICIL

EDAD RECOMENDADA : MÍNIMO        1   3   5   7   9   11   13   15 AÑOS

                                         MÁXIMO        3   7   11   15   21   100 AÑOS

¿CREES QUE TRANSMITE UNA IDEA? ¿CUAL?

*Instrumento 1 de activación de la orientación valorativa alternativa*

Encuentra y marca las 4 palabras: CAJON, TRADICION, GRAPADORA, AUTORIDAD, ARMARIO, AMBICION, SEGURIDAD, PAPELERA.

O	V	R	V	K	D	J	C	D	I	Y
D	C	T	G	R	B	Y	A	I	L	P
V	R	C	E	X	W	Z	J	A	R	S
T	R	A	D	I	C	I	O	N	Ñ	M
Q	A	Z	F	S	A	Y	N	Z	Q	L
R	K	Q	G	D	C	T	G	B	Y	N
U	T	O	R	I	D	A	D	T	E	D
T	G	B	A	H	N	M	J	P	I	K
Q	A	Z	P	M	X	B	D	A	R	F
Y	H	N	A	J	B	I	K	P	L	P
W	S	X	D	D	E	C	F	E	T	G
A	R	I	O	K	O	I	A	L	Q	A
E	C	R	R	V	T	O	B	E	H	N
R	I	D	A	D	C	N	A	R	W	S
V	R	C	E	X	B	U	H	A	U	J

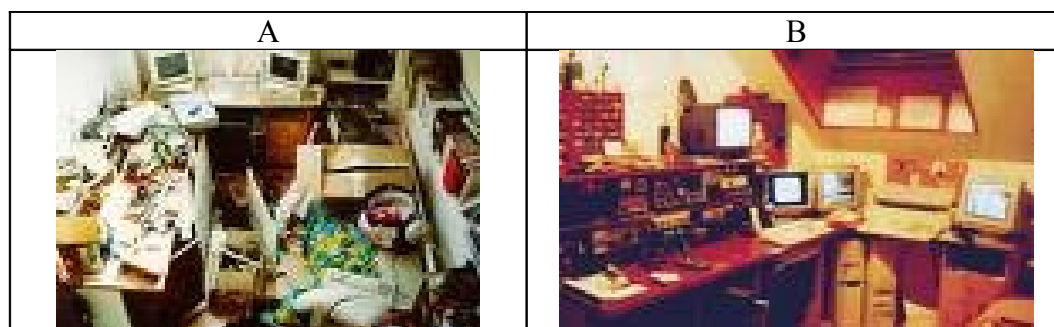
EDAD RECOMENDADA : MÍNIMO 1 3 5 7 9 11 13 15 AÑOS

MÁXIMO 3 7 11 15 21 100 AÑOS

--

*Instrumento 2 de activación de la orientación valorativa alternativa*

Observa detenidamente las dos imágenes



Es la misma habitación	Si	No
Tienen los mismos elementos	Si	No
¿Cual es más agradable?	A	B
¿Cual se parece más a tu habitación?	A	B
¿Cuál es la principal diferencia?		

MÁXIMO 3 7 11 15 21 100 AÑOS

--

*Carta de solicitud de ayuda*

---

Dra. Isabel Vallés  
Departamento de Psicología Social  
Universidad Autónoma de Madrid

Estimado participante del estudio relacionado con CALIDAD DE VIDA:

Quisiera aprovechar esta oportunidad para agradecerte tu colaboración en nuestra investigación.

Como ya sabes Calidad de Vida es una fundación de carácter humanitario que cada año intenta aumentar el número de niños que reciben su ayuda. Desgraciadamente, los fondos disponibles no son suficientes para cubrir las necesidades de todos los que necesitan ayuda.

El principal motivo de esta carta es que consideramos que algunos participantes podrían querer ayudar. Por esta razón he sugerido a Calidad de Vida lo siguiente: en caso de que te tocara el premio de 200 euros podrías donarlo a esta fundación. Ellos han aceptado pero quieren aclarar que en ningún caso tu participación te obliga a donar dicho premio, esta es una decisión completamente voluntaria.

Por este motivo, en caso de que aceptes donar el posible premio de 200 euros te pedimos que completes el formulario que tienes junto a esta carta y que lo metas en el sobre junto con el resto de los materiales. Yo comunicaré a Calidad de Vida tu decisión. Si decides no donar el premio basta con que dejes el formulario en blanco y lo metas en el sobre.

Una vez más, te agradezco tu colaboración en nuestra investigación.

Cordialmente,

Figura 9.A5

*Formulario de donación*

---

Petición de Donación

Por favor, trasladen a Calidad de Vida los 200 euros del premio por participar en el estudio relacionado con la preparación de material recreativo.

Nombre: .....

CLAVE:

Firma:.....



Figura 10.A5

*Folio con información de la clave ganadora del sorteo de 200 euros*

---

Dra. Isabel Vallés  
Departamento de Psicología Social  
Universidad Autónoma de Madrid

La clave premiada ha sido:

8024ML

En caso de que este sea tu clave comunícaselo al  
asistente de la investigación.

Fdo: Isabel Vallés